



IBERO-ANALYSEN

Dokumente, Berichte und Analysen
aus dem Ibero-Amerikanischen Institut
Preußischer Kulturbesitz
Berlin

Heft 9

März 2001

Zehn Jahre MERCOSUR

Eine Zwischenbilanz

Hartmut Sangmeister



This work is licensed under the Creative Commons Namensnennung-NichtKommerziell-KeineBearbeitung 3.0 Deutschland License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/>.

The online version of this work can be found at:
<www.iai.spk-berlin.de/publikationen/ibero-analysen.html>



Prof. Dr. Hartmut Sangmeister, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Institut für International Vergleichende Wirtschafts- und Sozialstatistik; E-mail: Hartmut.Sangmeister@urz.uni-heidelberg.de



Das Ibero-Amerikanische Institut (IAI) ist ein disziplinenübergreifend konzipiertes Zentrum der wissenschaftlichen Arbeit sowie des akademischen und kulturellen Austauschs mit Lateinamerika, Spanien und Portugal. Es beherbergt die größte europäische Spezialbibliothek für den ibero-amerikanischen Kulturraum, zugleich die drittgrößte auf diesen Bereich spezialisierte Bibliothek weltweit. Gleichzeitig erfüllt das IAI eine Funktion als Stätte der außeruniversitären wissenschaftlichen Forschung sowie als Forum des Dialogs zwischen Deutschland, Europa und Ibero-Amerika.

Die **IBERO-ANALYSEN** richten sich in erster Linie an Entscheidungsträger aus Politik, Kultur und Wirtschaft. Sie greifen themenorientierte und länderbezogene Fragestellungen auf und liefern aktualitätsbezogene, aber über den tagespolitischen Horizont hinausreichende Informationen zu Politik, Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur der Länder Ibero-Amerikas. Ausgewiesene Fachwissenschaftler bieten in den **IBERO-ANALYSEN** Orientierungswissen in allgemeinverständlicher Form, das den interkulturellen Dialog zwischen Deutschland und dem ibero-amerikanischen Kulturraum anregen und unterstützen soll.

Das Ibero-Amerikanische Institut bemüht sich, in seinen Publikationen vielfältige Meinungen zu Wort kommen zu lassen. Diese stellen jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des IAI dar. Die **IBERO-ANALYSEN** sind für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Nachdruck nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des IAI und mit vollständiger Quellenangabe. Die **IBERO-ANALYSEN** können auch über die Homepage des IAI im PDF-Format heruntergeladen werden:
(<http://www.ibero-analysen.de>).

Redaktion

Dr. Peter Birle
Ibero-Amerikanisches Institut Preußischer Kulturbesitz
Referat Forschung und Projekte
Potsdamer Straße 37
10785 Berlin
Telefon: 030 – 2662515
Telefax: 030 – 2662503
e-mail: birle@iai.spk-berlin.de
<http://www.iai.spk-berlin.de>

1. Auflage 2001

© Ibero-Amerikanisches Institut Preußischer Kulturbesitz, Potsdamer Straße 37,
10785 Berlin

ISBN 3-935656-03-3

Zehn Jahre MERCOSUR

Eine Zwischenbilanz

Hartmut Sangmeister

Am 26. März 1991 unterzeichneten die Regierungen von Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay in Asunción den Vertrag zur Gründung des *Mercado Común del Sur* (MERCOSUR; Gemeinsamer Markt des Südens). Sie institutionalisierten und erweiterten damit den Integrationsprozess, den Argentinien und Brasilien in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre in Gang gesetzt hatten. Der sich integrierende Wirtschaftsraum im südlichen Lateinamerika hat zwischenzeitlich auch politisch eigenständiges Gewicht gewonnen. Innerhalb Lateinamerikas ist der MERCOSUR derzeit das bedeutendste regionale Integrationsprojekt, das nicht nur mancherlei Krisen erfolgreich überstanden hat, sondern auch zu einem wichtigen Akteur im Prozess der internationalen Verflechtung und Reorganisation der großen Wirtschaftsblöcke geworden ist. Regionale Integration ist jedoch kein Garant für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Volkswirtschaften; die harmonisierten nationalen Wirtschaftspolitiken müssen den Herausforderungen des Globalisierungsprozesses entsprechen.

I. Zur Vorgeschichte des MERCOSUR

Mit dem Gründungsvertrag des MERCOSUR von 1991 wurde der Integrationsprozess vertieft und erweitert, den Argentinien und Brasilien seit Mitte der achtziger Jahre in Gang gesetzt hatten (Sangmeister 1994). Mit dem *Programa de Integración Argentina-Brasil* (PICAB), das 1986 von dem argentinischen Präsidenten *Raúl Alfonsín* und seinem brasilianischen Amtskollegen *José Sarney* vereinbart worden war, hatten die Regierungen der beiden Länder die Absicht verbunden, ihre traditionellen Rivalitäten aufzugeben und die wirtschaftlichen Beziehungen auf eine neue Basis zu stellen. Nach zweijähriger Laufzeit des PICAB schlugen die Präsidenten Argen-

tinien und Brasiliens eine weitergehende Form der bilateralen Integration vor: einen Gemeinsamen Markt.

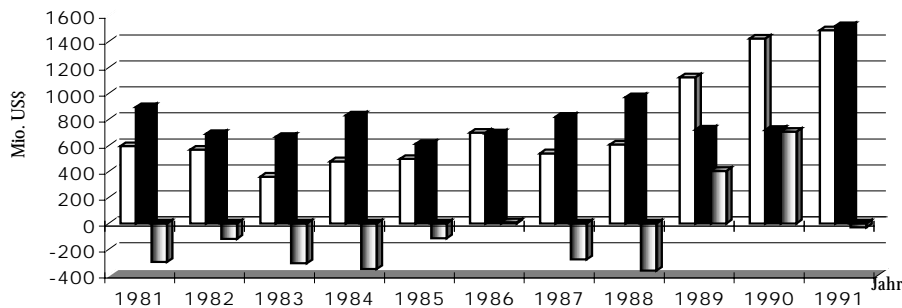
Mit dem 1988 abgeschlossenen *Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre Argentina y Brasil* (TICD) verpflichteten sich die beiden Unterzeichnerstaaten, innerhalb von zehn Jahren alle tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse zu beseitigen sowie ihre Wirtschafts-, Finanz- und Geldpolitiken schrittweise zu harmonisieren. Anfang 1991 wurde mit einer allgemeinen linearen Zollsenkung um 40 Prozent der erste wichtige Schritt auf dem Weg zur Realisierung der *Acta de Buenos Aires* von 1990 getan. Mit dieser Vereinbarung wurde der Termin für das endgültige

Inkrafttreten der bilateralen Freihandelszone auf Ende 1994 festgelegt und zugleich ein regelgebundener Mechanismus allgemeiner und linearer Zollsenkungen eingeführt. Entsprechend den Ausführungsbestimmungen zu dem bilateralen Integrationsabkommen TICA, die in mehreren *Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica* (AAP-CE) konkretisiert wurden, waren allerdings bestimmte Güter von dem automatischen Zollabbau ausgenommen.

Tabelle 1: Chronologie des MERCOSUR

29.07.1986	Unterzeichnung des <i>Programa de Integración Argentina Brasil</i> (PICAB) durch die Präsidenten Argentiniens und Brasiliens.
29.11.1988	<i>Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo</i> (TICD); Argentinien und Brasilien verpflichten sich, innerhalb von 10 Jahren alle tarifären und nichttarifären Hemmnisse im bilateralen Handel zu beseitigen.
06.07.1990	Unterzeichnung der <i>Acta de Buenos Aires</i> durch den argentinischen Präsidenten <i>Menem</i> und seinen brasilianischen Amtskollegen <i>Collor de Melo</i> ; mit diesem Vertrag wird der Zeitraum bis zur endgültigen Schaffung einer bilateralen Freihandelszone auf 4 Jahre verkürzt.
26.03.1991	Unterzeichnung des Vertrages von Asunción (<i>Tratado de Asunción</i>) zur Gründung des <i>Mercado Común del Sur</i> (MERCOSUR) durch Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay.
19.06.1991	<i>Rose-Garden-Agreement</i> (4+1-Vertrag) zwischen den Mitgliedstaaten des MERCOSUR und den USA als Kooperationsabkommen über Handel und Investitionen sowie als Forum zur Abgleichung der Positionen in der Frage einer panamerikanischen Freihandelszone.
17.09.1991	Parlamentarisches Treffen zur Einrichtung eines MERCOSUR-Parlaments.
28.11.1991	Der MERCOSUR-Vertrag tritt nach Ratifizierung durch die Parlamente aller vier Mitgliedstaaten in Kraft.
09.12.1994	Verabschiedung des Gemeinsamen MERCOSUR-Außenzolls (<i>Decisión 22/94 del Consejo del Mercado Común: Arancel Externo Común</i>)
17.12.1994	<i>Protocolo de Ouro Preto</i> über die institutionelle Struktur des MERCOSUR. Einigung auf einen Gemeinsamen Außenzoll, der durchschnittlich 12% betragen soll (bei einer Schwankungsbreite zwischen 0 und 20%); für eine Reihe von Produkten gelten Sonderregelungen (z.B. für Investitionsgüter und Informatikprodukte, für die bis zum Jahre 2001 der Zoll auf 14 bzw. 16 % festgelegt wird).
31.12.1994	Ende der Übergangszeit zur Errichtung des „Gemeinsamen Marktes des Südens“
15.12.1995	Interregionales Rahmenabkommen über die Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Gemeinschaft und dem MERCOSUR
25.06.1996	Deklaration der Präsidenten über die Verpflichtung zur Demokratie innerhalb des MERCOSUR
25.06.1996	Assoziationsabkommen MERCOSUR-Chile (<i>Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR – Chile</i>)
17.12.1996	Assoziationsabkommen MERCOSUR-Bolivien (<i>Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR – Bolivia</i>)
16.04.1998	Rahmenabkommen über die Schaffung einer Freihandelszone zwischen dem MERCOSUR und der <i>Comunidad Andina</i> (CAN) (<i>Acuerdo Marco para la creación de una zona de libre comercio MERCOSUR-CAN</i>)
01.07.1999	Der Vertrag zwischen der EU und dem MERCOSUR tritt in Kraft, der den Dialog zwischen den beiden Wirtschaftsblöcken institutionalisiert und die Grundlage für die beiderseitigen Bemühungen um eine handelspolitische Annäherung bildet.

Abbildung 1: Bilateralen Außenhandel Argentinien-Brasilien
1981-91 (in Mio. US\$)



□ Warenexport nach Brasilien ■ Warenimport aus Brasilien ▒ Saldo der bilateralen Handelsbilanz

Obwohl die zweite Hälfte der achtziger Jahre sowohl für Argentinien als auch für Brasilien durch schwere gesamtwirtschaftliche Turbulenzen und Instabilitäten gekennzeichnet war, erhielt der grenzüberschreitende Warenaustausch zwischen den beiden größten Volkswirtschaften Südamerikas mit der Öffnung der Märkte erheblichen Auftrieb¹ (Abbildung 1).

Der bilaterale Außenhandel zwischen Argentinien und Brasilien verdoppelte sich zwischen 1985 und 1990 nahezu, von 1,1 Mrd. US-Dollar auf 2,1 Mrd. US-Dollar; der bilaterale Außenhandel mit Investitionsgütern stieg in dem Zeitraum 1986-89 um 250 Prozent an, von 62,7 Mio. US-Dollar auf 157 Mio. US-Dollar; der grenzüberschreitende Handel mit Nahrungsmitteln erreichte 1989 einen Wert von über 250 Mio. US-Dollar, nachdem er im Vorjahr lediglich etwa 90 Mio. US-Dollar betragen hatte (Nofal 1991: 115f.). Diese Dy-

namik sprach für eine Vertiefung und Erweiterung des bilateralen Integrationsprozesses und damit auch für die Einbeziehung der beiden kleinen Nachbarländer Paraguay und Uruguay. Der ökonomischen Integrationslogik wurde mit dem *Tratado de Asunción* von 1991 zur Bildung eines Gemeinsamen Marktes Rechnung getragen. Innerhalb von nur acht Monaten ratifizierten die Parlamente aller vier Mitgliedstaaten des MERCOSUR den Gründungsvertrag, so dass er am 28. November 1991 in Kraft treten konnte; seit diesem Zeitpunkt haben auch die Institutionen des MERCOSUR ihre Arbeit aufgenommen.

Der Name des Integrationsprojektes bezeichnet das ehrgeizige Ziel: ein gemeinsamer Markt des Südens. Der Integrationsprozess zur Erreichung dieses Zieles sieht mehrere Stufen vor:

Stufe I: Abbau aller Zollschränken und nicht-tarifären Hemmnisse im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr, d.h. die Bildung einer Freihandelszone;

Stufe II: Einrichtung eines Gemeinsamen Außenzolls und einer

Obwohl die zweite Hälfte der achtziger Jahre sowohl für Argentinien als auch für Brasilien durch schwere gesamtwirtschaftliche Turbulenzen und Instabilitäten gekennzeichnet war, erhielt der grenzüberschreitende Warenaustausch zwischen den beiden größten Volkswirtschaften Südamerikas mit der Öffnung der Märkte erheblichen Auftrieb.

¹ Sofern nicht andere Quellen angegeben, sind die statistischen Daten in diesem Beitrag aus der Datenbank DATAINTAL der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank entnommen (Internet: <http://www.iadb.org>).

In der nun fast zweihundertjährigen Geschichte lateinamerikanischer Kooperations- und Integrationsprojekte überwiegen die Fehlschläge und negativen Erfahrungen.

gemeinsamen Außenhandelspolitik gegenüber Drittländern, d.h. die Bildung einer Zollunion;

Stufe III: Liberalisierung des grenzüberschreitenden Kapitalverkehrs und Freizügigkeit des Produktionsfaktors Arbeit in einem Gemeinsamen Markt;

Stufe IV: Harmonisierung des Rechts in den Mitgliedstaaten.

In der Übergangsphase von 1991 bis Ende 1994 gelang es, den im Gründungsvertrag vorgesehenen Abbau der Einfuhrzölle zwischen den Mitgliedstaaten weitgehend termingerecht einzuhalten, so dass ab Jahresbeginn 1995 für den überwiegenden Teil des grenzüberschreitenden Warenverkehrs tatsächlich Freihandel herrschte. Im Januar 1995 wurde auch der Gemeinsame Außenzoll (*Arancel Externo Común* - AEC) gegenüber Drittländern eingeführt, mit Zollsätzen zwischen Null und 20 Prozent. Ebenso wie im Freihandel zwischen den Mitgliedstaaten wurden auch von dem AEC bestimmte „sensible Güter“ ausgenommen (darunter Investitionsgüter, Computer, Software und Telekommunikationsausrüstungen), für die erst nach Ablauf unterschiedlicher Übergangsfristen der Gemeinsame Außenzoll bzw. Freihandel gelten sollte.

Alle vier Mitgliedstaaten des MERCOSUR gehören auch der *Asociación Latinoamericana de Integración* (ALADI) an, deren Gründungsvertrag von 1980 in Artikel I den Hinweis auf einen zukünftig einzurichtenden „Gesamtlateinamerikanischen Gemeinsamen Markt“ enthält. Prinzipiell haben alle ALADI-Staaten die Möglichkeit, dem MERCOSUR

beizutreten, der insofern durchaus Nukleus einer gesamtlateinamerikanischen Freihandelszone sein könnte. Der MERCOSUR stellt entsprechend den Artikeln 7 und 11 des ALADI-Vertrages ein „*inter se*“-Abkommen zur wirtschaftlichen Komplementierung zwischen einigen Mitgliedstaaten dar, so dass die Präferenzen, die sich die MERCOSUR-Staaten gegenseitig gewähren, von der Meistbegünstigungsverpflichtung gemäß Artikel 44 des ALADI-Vertrages ausgenommen sind (Hummer 1995: 9).

II. Die Integrationsdynamik im südlichen Lateinamerika

Politische und ökonomische Strukturen sind wirkungsmächtiger als durch Gründungsakte feierlich deklarierte Absichten. Schon *Simón Bolívar*, einer der wichtigsten Vorkämpfer der Unabhängigkeit Lateinamerikas von der spanischen Kolonialherrschaft, konnte sich mit seiner Vision der regionalen politischen Einheit des iberoamerikanischen Subkontinents nicht durchsetzen, als 1826 die Staatshäupter der neuen lateinamerikanischen Staaten zu ihrem ersten Gipfeltreffen in Panama zusammenkamen. In der nun fast zweihundertjährigen Geschichte lateinamerikanischer Kooperations- und Integrationsprojekte überwiegen die Fehlschläge und negativen Erfahrungen. Im Rahmen der importsubstituierenden Industrialisierungsstrategie, die in Lateinamerika bis in die achtziger Jahre vorherrschte, galt es, durch regionale Integration größere Märkte zu schaffen, die aber gegenüber dem Weltmarkt

abgeschottet blieben. Das Ziel, durch Umlenkung von Handelsströmen den intraregionalen Warenaustausch zu fördern, konnte meist nicht erreicht werden; der Anteil des Handels zwischen den Integrationspartnern am gesamten Export der Mitgliedsländer blieb niedrig oder stagnierte nach Anfangserfolgen (Sangmeister 1993: 200).


Wenn in Lateinamerika seit Mitte der achtziger Jahre wirtschaftliche Regionalisierungsprojekte wieder neue Schubkraft erhielten, dann war dies zum einen die Reaktion lateinamerikanischer Akteure auf die weltweit zu beobachtende Tendenz zur Formierung regionaler Wirtschaftsblöcke, die für ihre Mitglieder einen flexiblen Ausgleich bei Störungen im multilateralen Handelssystem bedeuten. Wollten die Länder Lateinamerikas diesen Wirtschaftsblöcken nicht vereinzelt gegenüberstehen, dann mussten sie sich entweder einem der Blöcke anschließen oder eigene Formen regionaler Kooperation und Blockbildung entwickeln. Zum anderen ist das

Wiederaufleben des regionalen Integrationsgedankens in Lateinamerika auch im Kontext des wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsels zu sehen; an die Stelle des ein halbes Jahrhundert lang favorisierten Modells „defensiver“ binnenorientierter, industrieller Importsubstitution ist das Paradigma „offensiver“ exportorientierter Weltmarktintegration getreten, an dem sich die Wirtschaftspolitik in fast allen Staaten des Subkontinents spätestens seit der „Verschuldungskrise“ der 80er Jahre orientiert.

Die neuen Integrationsinitiativen, durch die auch bestehende Integrationsprojekte modifiziert oder wiederbelebt wurden, haben sich unterschiedlich erfolgreich entwickelt. Zweifelsohne stellt der MERCOSUR innerhalb Lateinamerikas inzwischen das politisch und ökonomisch potenteste Projekt regionaler Integration dar, mit einem aggregierten Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahre 1999 von über 1 Billion US-Dollar (Tabelle 2).

Das Wiederaufleben des regionalen Integrationsgedankens in Lateinamerika ist auch im Kontext des wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsels zu sehen; an die Stelle des ein halbes Jahrhundert lang favorisierten Modells „defensiver“ binnenorientierter, Industrialisierung ist das Paradigma „offensiver“ exportorientierter Weltmarktintegration getreten.

TABELLE 2: MERCOSUR-BASISDATEN 1999

	Bevölkerung 1999 Mio.	BIP ^a 1999 Mrd. US\$	BSP ^b pro Kopf 1999 US\$	Jährliches Wirtschafts- wachstum ^c 1990-99 in %
Argentinien	36,6	281,9	7.600	4,5
Brasilien	168,1	761,0	4.420	3,0
Paraguay	5,4	8,2	1.580	2,4
Uruguay	3,3	20,1	5.900	3,3
MERCOSUR	213,4	1.071,2	4.916,4w	3,4g
Bolivien	8,1	8,9	1.010	4,1
Chile	15,0	72,1	4.740	7,0

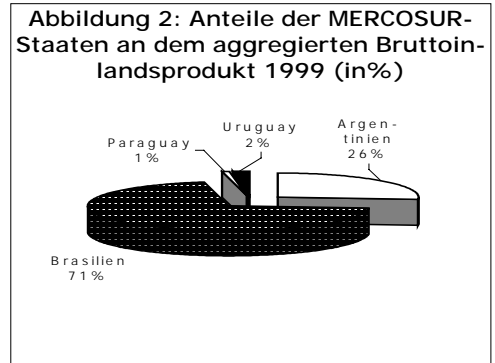
^a Bruttoinlandsprodukt. ^b Bruttosozialprodukt. ^c Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts zu Marktpreisen. ^g Mit dem Bruttoinlandsprodukt gewogenes Mittel. ^w Mit der Bevölkerungszahl gewogenes Mittel.
Quelle: Datenbank IBEROSTAT[®].

Im Zuge des Integrationsprozesses hat der grenzüberschreitende Warenverkehr zwischen den Mitgliedstaaten des MERCOSUR eine beachtliche Dynamik gewonnen.

Im Durchschnitt der 90er Jahre entfielen auf den MERCOSUR und die beiden seit 1996 dem Integrationsbündnis assoziierten Staaten Bolivien und Chile 58 Prozent der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung Lateinamerikas (IDB 2000a: 140). In dem sich integrierenden Wirtschaftsraum des *Cono Sur* lebten 1999 fast 240 Millionen Menschen, etwa die Hälfte der Gesamtbevölkerung Lateinamerikas.

Beim MERCOSUR handelt es sich um ein Integrationsbündnis zwischen höchst ungleichen Partnern, zwischen der größten und der drittgrößten Volkswirtschaft Lateinamerikas – Brasilien und Argentinien – sowie Uruguay und Paraguay, die im *Ranking* 26 lateinamerikanischer Staaten nach der gesamtwirtschaftlichen Leistungskraft lediglich den 9. bzw. 14. Platz einnehmen. Angesichts dieser Größenunterschiede ist es nahezu zwangsläufig, dass die Integrationsdynamik des MERCOSUR maßgeblich von der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung in Brasilien und Argentinien bestimmt wird, auf die 1999 über 97 % der regionalen Wertschöpfung entfielen (Abbildung 2).

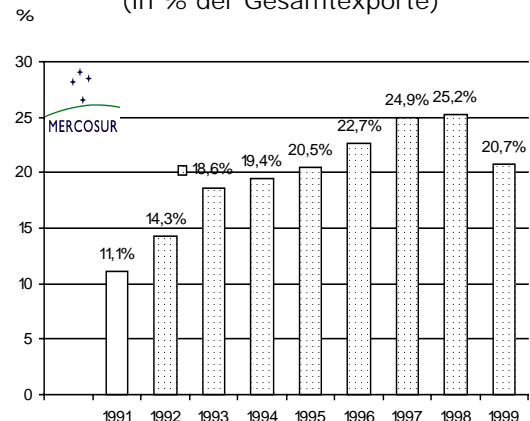
Im Zuge des Integrationsprozesses hat der grenzüberschreitende Warenverkehr zwischen den Ländern des MERCOSUR eine beachtliche Dynamik gewonnen. Während zu Beginn der 90er Jahre der Anteil des intraregionalen Warenaustauschs bei 11 % der Gesamtexporte gelegen hatte, erreichte der Intra-MERCOSUR-Handel zeit-



weilig über 25 % der Gesamtexporte der MERCOSUR-Staaten (Abbildung 3); im Durchschnitt der 90er Jahre (1990-99) entfielen 19,5 % der MERCOSUR-Ausfuhren auf den Intra-block-Handel. Der Anteil des Intra-block-Handels von ca. einem Fünftel der Gesamtexporte ist jedoch noch gering im Vergleich zu der Bedeutung des Intrahandels anderer Wirtschaftsböcke; so wickeln beispielsweise die EU-Staaten fast zwei Drittel ihrer Gesamtausfuhren innerhalb der Gemeinschaft ab.

Die jährlichen Zuwachsraten der Exporte innerhalb des MERCOSUR betrugen im Durchschnitt der Periode 1990-99 fast 16 %, die Zuwachsraten der innergemeinschaftlichen Importe über 19 %; in den Anfangsjahren des MERCOSUR wurden bei den Intra-block-Ausfuhren Stei-

Abbildung 3: Entwicklung des MERCOSUR-Intrahandels 1991-99 (in % der Gesamtexporte)



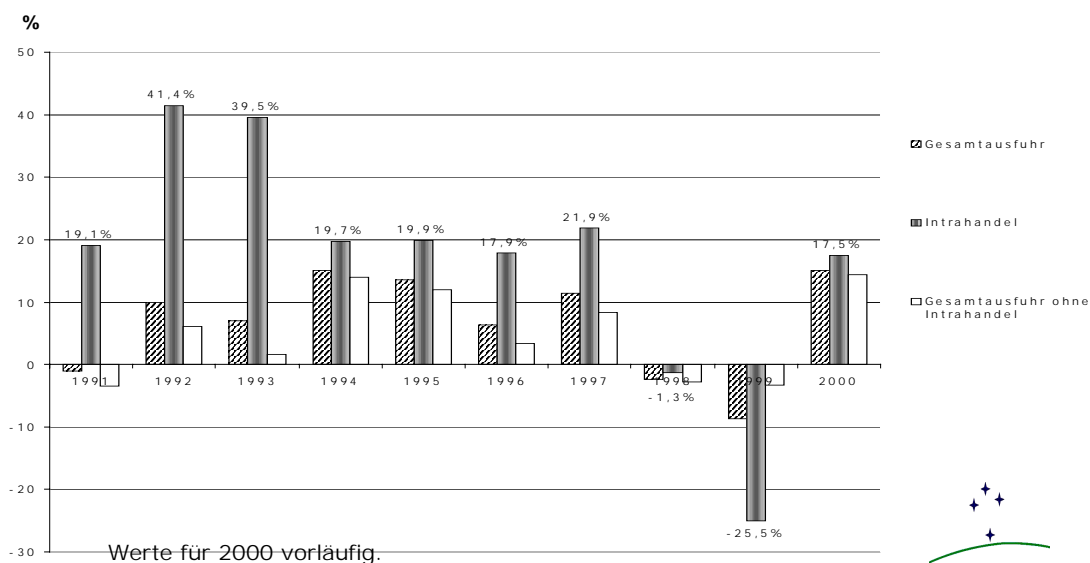
gerungsraten von ca. 40 % registriert (Abbildung 4).

Allerdings hat sich der Intra-MERCOSUR-Handel als krisenanfällig erwiesen. Im Gefolge der brasilianischen Währungskrise war es 1999 zu erheblichen Spannungen zwischen den MERCOSUR-Staaten gekommen, die ein Auseinanderbrechen des Integrationsbündnisses befürchten ließen. Negative Auswirkungen der Brasilien-Krise bekam besonders Argentinien zu spüren, dessen beachtliches Wirtschaftswachstum in den Jahren zuvor durch die intensivierten wirtschaftlichen Verflechtungen mit Brasilien begünstigt worden war. Zwar blieben die argentinischen Finanzmärkte von den Turbulenzen im Nachbarland weitgehend verschont, aber die Exporte nach Brasilien - die 1998 etwa 30 Prozent der argentinischen Gesamtausfuhren ausgemacht hatten - gingen nach der Abwertung des *Real* deutlich

zurück, während sich gleichzeitig die Einfuhren aus Brasilien infolge der wechselkursbedingten Verbilligung zeitweilig vervielfachten. Sowohl die argentinische als auch die brasilianische Regierung setzten Maßnahmen zum Schutz „nationaler Interessen“ ein, die gegen Geist und Inhalt des MERCOSUR-Vertrages verstießen (vergl. Sangmeister 1999d). Auch die Außenwirtschaft in Uruguay und Paraguay wurde von den Währungsturbulenzen in Brasilien schwer getroffen. Insgesamt gingen die Intra-MERCOSUR-Ausfuhren im Krisenjahr 1999 um über 25 % zurück. Aber bereits im Folgejahr konnten die innergemeinschaftlichen Ausfuhren wieder um mehr als 17 % gesteigert werden, und damit deutlich stärker als die MERCOSUR-Exporte in die übrige Welt, bei denen 1998/99 ebenfalls deutliche Einbußen registriert worden waren.

Insgesamt gingen die Intra-MERCOSUR-Ausfuhren im Krisenjahr 1999 um über 25 % zurück. Aber bereits im Folgejahr konnten die innergemeinschaftlichen Ausfuhren wieder um mehr als 17 % gesteigert werden.

Abbildung 4: Jährliche Wachstumsraten der MERCOSUR-Gesamtausfuhren und des Intrahandels 1991-2000 (in %)



Bislang ist das MERCOSUR-Projekt über eine unvollständige Zollunion nicht hinaus gekommen. Auch die Vollendung der Freihandelszone steht noch aus. Der freie Intra-handel umfasst zwar bereits rund 90 % der Produktpalette, aber für bestimmte Bereiche gelten noch spezielle, nicht-harmonisierte Zollregime.

Bislang ist das MERCOSUR-Projekt über eine unvollständige Zollunion nicht hinaus gekommen. Auch die Vollendung der Freihandelszone steht noch aus. Der freie Intra-handel umfasst zwar bereits rund 90 % der Produktpalette, aber für bestimmte Bereiche gelten noch spezielle, nicht-harmonisierte Zollregime. Für den schrittweisen Abbau der Ausnahmeregelungen gilt ein Zeitplan, der jedoch nicht immer eingehalten wird. So war beispielsweise für den Ausnahmereich Automobilindustrie innergemeinschaftlicher Freihandel (und ein Gemeinsamer Außen-zoll) ab 1. Januar 2000 vorgesehen, aber im Dezember 2000 vereinbarten die Mitgliedstaaten, die Übergangsfrist bis 31. Januar 2006 zu verlängern. Während der Übergangszeit gelten im bilateralen Handel mit Kraftfahrzeugen, Autoteilen und Transportausrüstungen zwischen Argentinien und Brasilien relativ strikte Marktregulierungen.

Die MERCOSUR-Staaten haben ihre Abschottung gegenüber dem Weltmarkt mittels Erhebung von Einfuhrzöllen deutlich abgebaut. Während der durchschnittliche Zolltarif (*average most-favored-nation tariff*) Mitte der 80er Jahre für die Volkswirtschaften des *Cono Sur* 41 % betragen hatte, so lag er 1999 nur noch bei knapp 13 % (IDB 2000b: 37). Innerhalb einer Spannweite von 0 bis 20 % gelten nach Warengruppen differenzierte Tarife, beispielsweise 17,1 % für Textilien, 12,6 % für elektrische Maschinen, aber nur 7,2 % für chemische Produkte. Zudem bestehen nationale Aus-

nahmeregelungen – z.B. für Investitionsgüter sowie für Güter der Bereiche Telekommunikation und Informatik - bei der Anwendung des AEC, die linear und progressiv abgebaut werden; für diese Sektoren ist ein gemeinsamer Außentarif erst ab 2006 vorgesehen. So belegen beispielsweise Argentinien und Brasilien die Einfuhr von Personenkraftwagen mit einem Zoll von 35 %, während Paraguay und Uruguay ihre derzeit noch wesentlich niedrigeren Zollsätze innerhalb von sechs Jahren schrittweise an den Gemeinschaftszoll anpassen müssen. In der Gestaltung des gemeinsamen MERCOSUR-Zolltarifs und der Ausnahmeregelungen spiegeln sich die unterschiedlichen nationalen Interessen sowie die politische Durchsetzungskraft der diese Interessen vertretenden Gruppen wider (Olarrea-ga/Soloaga/Winters 1999).

Ein völlig freier grenzüberschreitender Verkehr von Waren, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren - konstituierendes Merkmal eines Gemeinsamen Marktes – wird erst mittelfristig angestrebt. Immerhin haben sich die MERCOSUR-Staaten mit dem 1997 unterzeichneten Protokoll von Montevideo darauf verständigt, Dienstleistungsanbieter aus einem Mitgliedsland nicht schlechter zu stellen als Konkurrenten aus einem Drittland und grenzüberschreitende Kapitalbewegungen zuzulassen. Die völlige Liberalisierung des innergemeinschaftlichen Dienstleistungsverkehrs soll noch vor 2007 erreicht werden. Gegenüber einer vollständigen Öffnung

der Arbeitsmärkte, auf denen mit der menschlichen Arbeitskraft ein besonderes Gut gehandelt wird, bestehen allerdings in allen MERCOSUR-Staaten angesichts offener Arbeitslosigkeit und verdeckter Unterbeschäftigung erhebliche Widerstände. Zwar wurde im Dezember 1998 eine Deklaration über Arbeitnehmerrechte unterzeichnet, die aber Freizügigkeit innerhalb des MERCOSUR nicht enthält. Einer Liberalisierung der Arbeitsmärkte steht auch entgegen, dass bei deren Gestaltung neben ökonomischen Kriterien unterschiedliche soziale Normen und historisch gewachsene Institutionen eine stärkere Bedeutung haben als auf Güter- und Kapitalmärkten. Die MERCOSUR-Staaten werden sich aber einer Teilöffnung ihrer Arbeitsmärkte mittelfristig nicht völlig entziehen können. Mit einer Liberalisierung des grenzüberschreitenden Dienstleistungshandels müssen die Migrationsbarrieren innerhalb des Integrationsraums gesenkt werden, sofern die Bereitstellung der Dienstleistung an die Wanderung des Produzenten zum Konsumenten geknüpft ist.

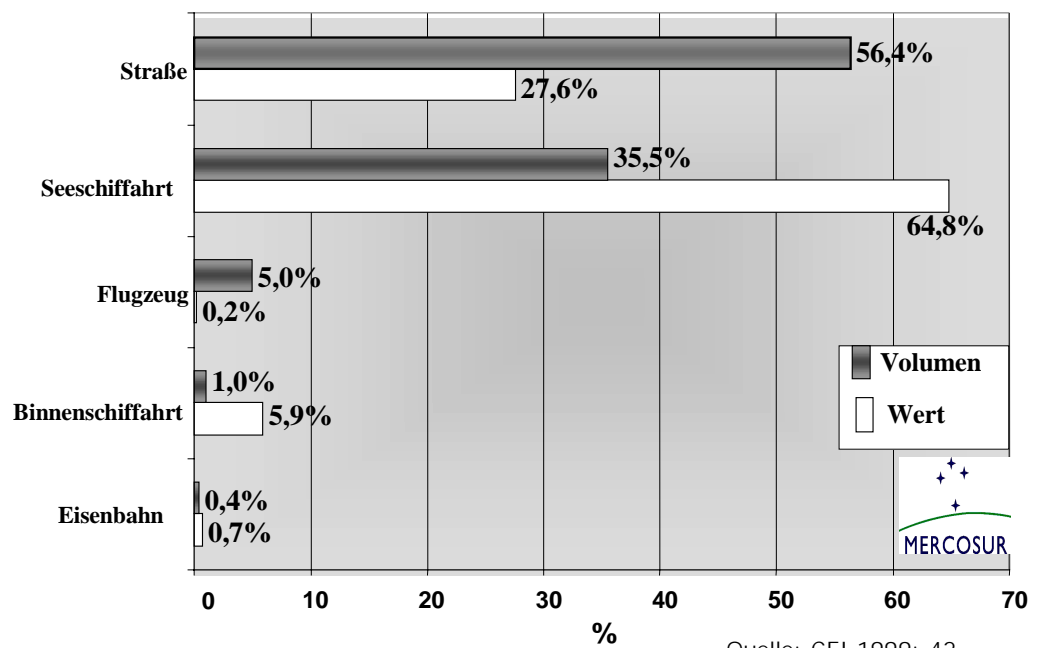
Trotz vielfältiger Hemmnisse auf der Makroebene sind bei der wirtschaftlichen Integration im *Cono Sur* auf der Mikroebene beachtliche Fortschritte erzielt worden. Die Unternehmenskultur im MERCOSUR internationalisiert sich zunehmend, da immer mehr Unternehmen die Möglichkeiten von *Joint ventures* und Tochtergesellschaften in anderen Mitgliedsländern nutzen und ihre Produktionsstandorte grenzüberschreitend neu ordnen. Vor al-

lem zwischen argentinischen und brasilianischen Unternehmen ist es in den vergangenen Jahren zu zahlreichen Übernahmen und wechselseitigen Beteiligungen gekommen, aber auch Unternehmen aus Chile haben sich mit umfangreichen Investitionen in Argentinien und Brasilien engagiert. In den Jahren 1998-2000 haben große argentinische Investoren im Nachbarland Brasilien Unternehmensübernahmen, -beteiligungen und Fusionen für insgesamt über 4,5 Mrd. US-Dollar geplant (CEI 1999: 38).

Auch die physische Integration der Wirtschaftsräume im *Cono Sur* wird durch grenzüberschreitende Investitionsprojekte im Transport-, Kommunikations- und Energiebereich erheblich verbessert. Eine leistungsfähige materielle Infrastruktur ist nicht nur ein Schlüsselfaktor internationaler Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch entwicklungsfördernde Voraussetzung der ökonomischen Integration über die Grenzen nationaler Territorien hinweg. Die grenzüberschreitende Planung und Realisierung von Infrastrukturprojekten ist daher für die Vertiefung und Ausweitung des MERCOSUR-Binnenhandels von entscheidender Bedeutung; allerdings sind dabei im Andengebiet und im Amazonasbecken erhebliche natürliche Hindernisse zu überwinden. Derzeit entfallen über 55 % des intraregionalen Warenverkehrs auf Straßentransporte, 5 % auf den Luftverkehr und lediglich 1 % auf die Binnenschifffahrt (Abbildung 5). Dass der grenzüberschreitende Gütertransport auf streckenweise völlig über-

Trotz vielfältiger Hemmnisse auf der Makroebene sind bei der wirtschaftlichen Integration im *Cono Sur* auf der Mikroebene beachtliche Fortschritte erzielt worden. Die Unternehmenskultur im MERCOSUR internationalisiert sich zunehmend.

ABBILDUNG 5: TRANSPORTSTRUKTUR DES MERCOSUR-INTRAHANDELS 1998
(Prozentuale Anteile von Transportvolumina und –werten)



Eine grenzüberschreitende Strukturpolitik mit intraregionalem Finanzausgleich ist bislang für den MERCOSUR nicht vorgesehen. Die Integrationsdynamik könnte an den peripheren Regionen des MERCOSUR vorbeigehen und auf einen „Wohlstandsgürtel“ beschränkt bleiben.

lasteten, risikoreichen Fernstraßen vermeidbar hohe Transaktionskosten verursacht, lässt sich an einem Beispiel verdeutlichen: für die 3.500 km lange Fahrt vom brasilianischen São Paulo nach Valparaíso in Chile benötigt der durchschnittliche LKW-Transport rund 200 Stunden, davon mehr als 100 Stunden Wartezeit an den beiden Grenzübergängen (IDB 2000b: 90). In den kommenden Jahren sind hohe Investitionen in den Ausbau und die Verbesserung der Verkehrswege innerhalb der wichtigsten Transportkorridore des MERCOSUR-Raums dringend erforderlich. So erfordert beispielsweise der geplante Bau einer Autobahn von São Paulo nach Buenos Aires Investitionen in Höhe von schätzungsweise 2,5 Mrd. US-Dollar, eine Eisenbahnlinie von dem brasilianischen Atlantikhafen Santos nach Antofagasta an der chilenischen

Pazifikküste ca. 1 Mrd. US-Dollar.

Eine verbesserte räumliche Integration ist *per se* noch keine Gewähr für eine Angleichung der Lebensverhältnisse in den Mitgliedsländern des MERCOSUR. Hatten sich die materiellen Lebensbedingungen im südlichen Lateinamerika in der zweiten Hälfte der 80er Jahre tendenziell angeglichen, so läuft die aktuelle Entwicklung wieder auf eine stärkere Differenzierung hinaus. Eine grenzüberschreitende Strukturpolitik mit intraregionalem Finanzausgleich ist aber bislang für den MERCOSUR nicht vorgesehen. Die Integrationsdynamik könnte an den peripheren Regionen des MERCOSUR vorbeigehen und auf einen „Wohlstandsgürtel“ beschränkt bleiben, innerhalb dessen sich zukunftsweisende Produktionsprozesse konzentrieren (Sangmeister 1999a: 175f.).

Angesichts der enttäuschenden Erfahrungen mit früheren Integrationsprojekten in Lateinamerika und der Stagnation oder gar dem Scheitern von Projekten subregionaler Kooperation in anderen Weltteilen, lässt sich der im MERCOSUR eingeschlagene Integrationsweg bislang als erfolgreich bewerten. Zwar hat sich die Integrationsdynamik in den Krisenjahren 1998/99 deutlich abgeschwächt, aber die Bereitschaft der MERCOSUR-Staaten zur Fortführung des Integrationsprozesses, zu außenpolitischer Konzertation und wirtschaftlicher Kooperation ist nicht grundsätzlich in Frage gestellt worden. Die intergouvernementale Entscheidungsstruktur des MERCOSUR hat sich als tragfähig für ein ergebnisorientiertes Krisenmanagement erwiesen (Barrios 1999: 61f.). Mit den ersten Urteilen der *Ad-hoc*-Schiedsgerichtbarkeit ist eine Verrechtlichung der MERCOSUR-Verträge und -Protokolle auch unterhalb der völkerrechtlichen Ebene in Gang gesetzt worden. Die effektive Umsetzung des Gemeinschaftsrechts, das keinen Vorrang vor dem nationalen Recht der Mitgliedstaaten hat, hängt allerdings ausschließlich von der Entschlossenheit der beteiligten Staaten ab; daher ist der Umsetzungsstand von MERCOSUR-Normen in die interne Gesetzgebung der Mitgliedstaaten auch unterschiedlich (Wehner 1999: 119).

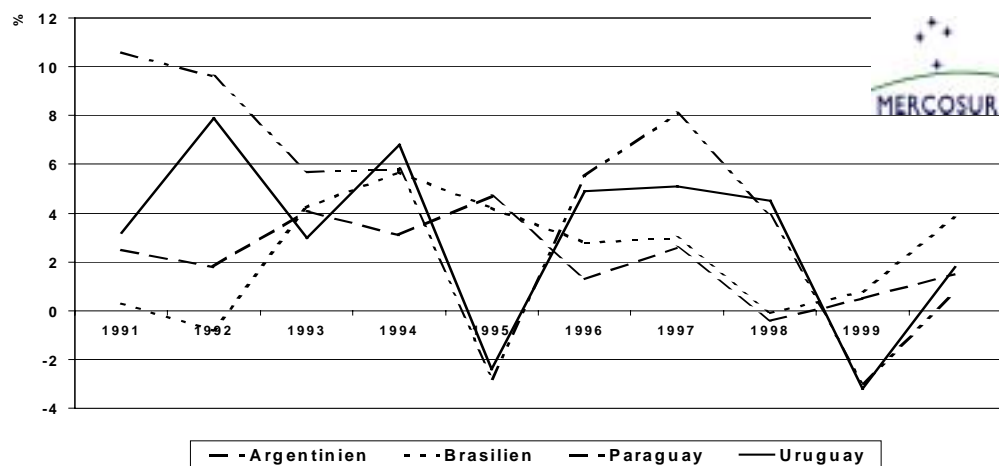
Unter dem Eindruck der Krisenerfahrungen des Jahres 1999 haben sich die Staatspräsidenten des MERCOSUR im Dezember 1999 auf ihrem 19. Gipfeltreffen

in Montevideo (unter Beteiligung des bolivianischen und chilenischen Präsidenten) darauf geeinigt, die „Süd-Süd-Integration“ zu vertiefen, ihre Wirtschaftspolitiken im Rahmen einer „geordneten Konvergenz“ zu harmonisieren und die Mitgliedstaaten nach dem Vorbild der „Maastricht-Kriterien“ der EU auf eine stabilitätsorientierte Finanz- und Geldpolitik zu verpflichten. Dementsprechend sind bereits für das Jahr 2001 nationale Zielgrößen für Inflationsrate, öffentliche Neuverschuldung sowie die staatliche Gesamtverschuldung festzulegen; ab dem Jahr 2002 sollen diese Zielgrößen einheitlich, für alle Mitgliedstaaten verbindlich vereinbart werden. Eine intergouvernementale Arbeitsgruppe hat Richtlinien zur Harmonisierung wichtiger makroökonomischer Daten (z.B. Preisindizes, öffentliche Verschuldungsstatistik) erarbeitet, die als Informationsbasis wirtschaftspolitischer Entscheidungen in den Mitgliedsländern dienen.

Bislang ist eine Konvergenz der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den MERCOSUR-Staaten noch kaum erkennbar. Für die Volkswirtschaften des *Cono Sur* wurden während der 90er Jahre ausgeprägte Unterschiede bei den Veränderungsraten der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung registriert, die zudem unterschiedlich stark schwankten (Abbildung 6). *De facto* steht die Harmonisierung der Wirtschaftspolitiken der Mitgliedsländer des MERCOSUR - vor allem ihrer Industrie-, Geld-, Finanz- und Wechselkurspolitiken - noch aus.

Unter dem Eindruck der Krisenerfahrungen des Jahres 1999 haben sich die Staatspräsidenten des MERCOSUR im Dezember 1999 auf ihrem 19. Gipfeltreffen in Montevideo darauf geeinigt, die „Süd-Süd-Integration“ zu vertiefen, ihre Wirtschaftspolitiken im Rahmen einer „geordneten Konvergenz“ zu harmonisieren und die Mitgliedstaaten auf eine stabilitätsorientierte Finanz- und Geldpolitik zu verpflichten.

Abbildung 6: Jährliche Veränderungsrate des Bruttoinlandsprodukts
1991-2000 (in %)



Quelle: Datenbank IBEROSTAT®

Vorschläge zur Einführung einer **MERCOSUR-Gemeinschaftswährung** oder weniger ehrgeizige Pläne für ein gemeinschaftliches Währungssystem mit festen Wechselkursen wurden vor allem von brasilianischer Seite bislang mit Zurückhaltung aufgenommen. In dieser Frage werden innerhalb des MERCOSUR zwei **gegensätzliche Positionen** vertreten:

Der **monetaristische Ansatz** fordert eine Gemeinschaftswährung oder eine Anbindung an den US-Dollar schon in dem jetzigen frühen Stadium der Integration, um Friktionen auszuschalten, die sich aus plötzlichen Wechselkursänderungen eines Mitgliedslandes ergeben, wie beispielsweise 1999 nach der Abwertung des brasilianischen *Real*. Für die Einführung einer gemeinsamen Währung des MERCOSUR hat sich auch der Präsident der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank, *Enrique Iglesias*, ausgesprochen. Weitergehende Vorschläge zur Übernahme des US-Dollar als

MERCOSUR-Gemeinschaftswährung wurden von argentinischer Seite während der Präsidentschaft von *Carlos Menem* propagiert. Den positiven Stabilisierungserfahrungen Argentiniens mit der Anbindung des *Peso* an den US-Dollar kann aber entgegengehalten werden, dass das Land mit seinem festen Wechselkursregime von Finanzkrisen und Spekulationsattacken ebenso wenig verschont geblieben ist wie Brasilien. Für die brasilianische Wirtschaftspolitik, in der immer auch die geopolitische Dimension eine Rolle spielt, würde der Verzicht auf eine eigenständige Geldpolitik die Aufgabe nationaler Souveränitätsrechte bedeuten und mit der Übernahme des US-Dollar als gesetzlichem Zahlungsmittel sähe sich die regionale Wirtschaftsgroßmacht Brasilien auf eine Stufe zurückgestellt mit Puerto Rico, Panama oder Ecuador. Eine Gemeinschaftswährung sollte aus der Perspektive des **strukturalistischen Ansatzes** auf der Basis des Konzeptes der

Vorschläge zur Einführung einer MERCOSUR-Gemeinschaftswährung oder weniger ehrgeizige Pläne für ein gemeinschaftliches Währungssystem mit festen Wechselkursen wurden vor allem von brasilianischer Seite bislang mit Zurückhaltung aufgenommen.

„*optimal currency area*“ erst als „Krönung“ des Integrationsprozesses geschaffen werden, wenn eine hinreichende makroökonomische Koordinierung und Konvergenz zwischen den Mitgliedstaaten erreicht ist. Dieser Ansatz dürfte nach dem Regierungswechsel Ende 1999 in Argentinien innerhalb des MERCOSUR derzeit mehrheitsfähig sein. Die Verfechter der „Krönungstheorie“ können auf die europäische Erfahrung verweisen, die lehrt, dass die Einführung einer Gemeinschaftswährung vielerlei Probleme und Risiken birgt, selbst nach einem längerfristigen und weitreichenden wirtschaftlichen Konvergenzprozess.

Die Weiterentwicklung des MERCOSUR zu einer Währungsunion erscheint nicht opportun, solange die Zollunion im südlichen Lateinamerika unvollständig bleibt und die Vollendung des „Gemeinsamen Marktes des Südens“ in noch weiterer Ferne liegt. Die entscheidende strategische Frage, die sich dem MERCOSUR zehn Jahre nach seiner Gründung mit aller Dringlichkeit stellt, lautet: Vertiefung der Integration zwischen den bisherigen Mitgliedstaaten oder Erweiterung der Integrationsgemeinschaft?

III. Regionale Integration – Rückfall in den Protektionismus?

Seit der Gründung des MERCOSUR im Jahre 1991 wird der Vorwurf erhoben, dass mit einem solchen regionalen Integrationsprojekt nationale, binnenmarktorientierte Abschottungsstrategien zurückliegender Dekaden auf der zwischenstaatli-

chen Ebene wiederbelebt würden und die Bildung (sub-)regionaler Handelsblöcke zu einer weiteren Verlangsamung des WTO-Prozesses führen müsse, mithin also eine Gefährdung für das Ziel eines weltweiten Freihandels darstelle. Und in der Tat: entsprechend den herkömmlichen Modellen der Außenhandelstheorie erhöht Freihandel die Wohlfahrt aller Beteiligten, und selbst ein Land, das einseitig eine Freihandelsstrategie verfolgt, während seine Handelspartner sich weiterhin protektionistisch verhalten, stellt sich besser. Soweit die Theorie der wünschenswerten Eigenschaften globalen Freihandels. In der Praxis ist der Weg dorthin allerdings risikoreich, und potenzielle Verlierer des Freihandels werden diese Risiken zu minimieren versuchen, da sie keine Gewähr haben, für ihre Verluste von den Gewinnern des Freihandels kompensiert zu werden.

Das aus dem GATT-Grundsatz der Nichtdiskriminierung abgeleitete Prinzip der Meistbegünstigung verlangt zwar, dass handelspolitische Vorteile, die ein Staat einem anderen Staat gewährt, automatisch und bedingungslos auch allen dritten Staaten zugute kommen; aber Artikel XXIV GATT bietet die Möglichkeit, sich durch die Schaffung von Freihandelszonen oder Zollunionen wechselseitig Handelspräferenzen einzuräumen, sofern dadurch die durchschnittliche Protektionsrate gegenüber Drittländern nicht steigt. Die Bildung einer Zollunion bedeutet zwar einen richtigen Schritt in Richtung Freihandel, aber seit *Viner*

Die entscheidende strategische Frage, die sich dem MERCOSUR zehn Jahre nach seiner Gründung mit aller Dringlichkeit stellt, lautet: Vertiefung der Integration zwischen den bisherigen Mitgliedstaaten oder Erweiterung der Integrationsgemeinschaft?

Eine eindeutige, empirisch fundierte Zwischenbilanz über die wohlfahrtsökonomischen Wirkungen des MERCOSUR lässt sich auch zehn Jahre nach seiner Gründung nicht ohne weiteres ziehen.

(1950: 41f.) ist theoretisch bekannt, dass von einer Zollunion wohlfahrtsmindernde Effekte für die Mitgliedstaaten ausgehen können. Von der Bildung einer Zollunion wird die Ausweitung des Handels zwischen den Integrationspartnern erwartet, die durch die *handelsschaffenden Effekte* einen Wohlstandsgewinn erzielen. Gleichzeitig kann die Zollunion aber auch einen Abschließungseffekt gegenüber Drittländern haben, der wohlfahrtsmindernd wirkt. Werden die weltweit billigsten Anbieter durch den Gemeinsamen Außenzoll diskriminiert, dann wird die Nachfrage innerhalb der Zollunion durch deren intern kostengünstigste Anbieter befriedigt; diese *handelsumlenkenden Effekte* der Zollunion bedeuten insofern Wohlstandseinbußen, als die Käufer innerhalb der Zollunion einen höheren Preis bezahlen müssen als bei völlig liberalisiertem Außenhandel.

Empirische Aussagen über mögliche handelsumlenkende Wirkungen einer Zollunion sind allerdings auf der Grundlage von *Viners* Theorie nur schwer zu gewinnen, sobald man sich von dem einfachen Zweiländer-Zweigüter-Modell fortbewegt. Zudem ist bei der Weiterentwicklung von *Viners* Ansatz gezeigt worden, dass die handelsumlenkenden Effekte einer Zollunion nicht notwendigerweise wohlfahrtsmindernd sein müssen, und dass bei der Wohlfahrtsanalyse einer Zollunion auch deren positive *Terms-of-Trade*-Effekte und Handelsvolumen-Effekte zu berücksichtigen sind (Kowalczyk 1999).

Für eine Gesamtbeurteilung (sub-)regionaler Integrationsprojekte ist die Aussagekraft der herkömmlichen außenhandels-theoretischen Modelle begrenzt, da sie wesentliche (auch außer-ökonomische) Bestimmungsgründe einer engeren regionalen Zusammenarbeit unberücksichtigt lassen.

Eine eindeutige, empirisch fundierte Zwischenbilanz über die wohlfahrtsökonomischen Wirkungen des MERCOSUR lässt sich auch zehn Jahre nach seiner Gründung nicht ohne weiteres ziehen. Einerseits deutet die dynamische Entwicklung der Intra-Block-Importe auf handelsschaffende Effekte innerhalb des Integrationsraumes hin, da sich die Gütereinfuhr aus den Mitgliedsländern vereinfacht und verbilligt hat. Andererseits lassen sich aber die Ergebnisse ökonometrischer Untersuchungen der Intra-MERCOSUR-Exporte als Indizien für handelsumlenkende Effekte interpretieren: Das Wachstum des Intra-MERCOSUR-Handels konzentriert sich auf Produkte, die auf dem Weltmarkt nicht wettbewerbsfähig sind, Importe aus Drittländern werden durch den Zollabbau innerhalb des MERCOSUR diskriminiert (Yeats 1997). In einer nach Produktarten differenzierten Analyse der MERCOSUR-Importe wurden handelsumlenkende Effekte nur für eine Handvoll von Produkten festgestellt; da bei diesen Produkten aber auch die Einfuhr aus Drittländern stark zunahm, wurde insgesamt eine zunehmende multilaterale Offenheit der Volkswirtschaften im *Cono Sur*

mit positiven Wohlfahrtseffekten durch Handelsumlenkung konstatiert (Nagarajan 1998). Tatsächlich hat sich der Intra-MERCOSUR-Handel deutlich dynamischer entwickelt als die Gesamtausfuhren der MERCOSUR-Mitgliedstaaten - trotz der auch im Intrahandel nach wie vor bestehenden Zollschränken, trotz prohibitiver Ausnahmeregelungen für sensitive Bereiche und nichttarifärer Einfuhrhemmnisse. Diese unterschiedliche Entwicklung ist jedoch kein Beleg für die Dominanz handelsumlenkender Effekte, zumal auch die MERCOSUR-Exporte in die übrige Welt signifikant gesteigert wurden.

Die wichtigsten Abnehmer der Extra-MERCOSUR-Exporte sind die EU (über 20 %), die USA (ca. 14 %) und ostasiatische Staaten (15 %); in lateinamerikanische Staaten gehen weniger als 10 % der MERCOSUR-Ausfuhren in Drittländer. Im Vergleich zu der Abnehmerstruktur der MERCOSUR-Exporte zu Beginn der neunziger Jahre, als auf die EU noch über 30 % und auf Nordamerika (USA und Kanada) über 20 % entfallen waren, hat zwischenzeitlich eine regionale Diversifizierung der MERCOSUR-Ausfuhren stattgefunden; diesbezüglich hat der MERCOSUR zwar noch keineswegs mit anderen „*global traders*“ gleichgezogen, aber seine Abhängigkeit von einzelnen Abnehmern (und deren Pressionsversuchen) ist dadurch relativ gesunken. Nach wie vor besteht aber die Abhängigkeit von Primärprodukten, die bei den MERCOSUR-Ausfuhren in Drittländer noch immer ca. 60 % ausmachen. Bei den MERCO-

SUR-Exporten in die EU entfallen gegenwärtig rund 40 % auf land- und fischereiwirtschaftliche Produkte (IRELA 1999: 7). In der relativ schwachen Weltmarktpresenz industriell verarbeiteter Produkte aus dem MERCOSUR spiegeln sich erhebliche Produktivitäts- und Qualitätsrückstände sowie mangelnde internationale Wettbewerbsfähigkeit wider.

Ein weiteres Indiz für die Rückstände der Produzenten in den MERCOSUR-Staaten gegenüber den auf dem Weltmarkt gültigen Qualitäts- und Leistungsstandards ist die Lieferantenstruktur bei den Gemeinschaftsimporten; sowohl die USA und Kanada als auch die EU konnten ihre Anteile an den MERCOSUR-Einfuhren während der 90er Jahre weiter ausbauen, ebenso wie Japan und die neuen „Schwellenländer“ in Asien. Die signifikante Steigerung der MERCOSUR-Importe aus Nordamerika, Europa und Asien spricht gegen die Kritik, die das Integrationsprojekt im südlichen Lateinamerika vor allem als Instrument eines regionalen Protektionismus sieht. Bei einer Disaggregation der Importe in den MERCOSUR-Raum zeigt sich, dass in der Periode 1990-95 lediglich bei 15 % aller Produkte eine signifikante Verschiebung zugunsten des Intrahandels stattgefunden hat, während bei 27 % der Produkte eine Verschiebung zugunsten der Einfuhren aus Drittländern registriert wurde (Sangmeister 1999b: 86).

Ob die Bildung des MERCOSUR bislang stärker handelsumlenkende oder handelsschaffende

Die signifikante Steigerung der MERCOSUR-Importe aus Nordamerika, Europa und Asien spricht gegen die Kritik, die das Integrationsprojekt im südlichen Lateinamerika vor allem als Instrument eines regionalen Protektionismus sieht.

Die Bildung eines regionalen Handelsblocks hat immer auch eine politische Dimension. Regionale Integrationsabkommen können ihren Mitgliedern mehr als nur Handelsvorteile verschaffen, indem sie z.B. Verhandlungsmacht, Kreditwürdigkeit und zwischenstaatliche Koordinierungspotenziale erhöhen.

Wirkungen hatte, ist empirisch bislang nicht eindeutig belegt (DeRosa 1998: 72f.). Ökonometrischen Simulationsanalysen zufolge sind für Uruguay die größten Wohlfahrtsgewinne subregionaler Integration in Form einer Zollunion *à la* MERCOSUR wahrscheinlich, geringere für Brasilien und Argentinien, das auch von einer multilateralen Handelsliberalisierung profitieren könnte; für die Konsumenten bringt der MERCOSUR (Preis- und Qualitäts-)Vorteile, auch in den Bereichen, in denen es zu geringfügigen Handelsumlenkungen kommt (Flöres Jr. 1997).

Weitergehende Aussagen über die Wohlfandseffekte einer Zollunion auf die Mitgliedstaaten (und auf Drittländer) müssten eine Vielzahl zusätzlicher ökonomischer, politischer und sozialer Faktoren berücksichtigen. Die Bildung eines regionalen Handelsblocks hat immer auch eine politische Dimension. Regionale Integrationsabkommen können ihren Mitgliedern mehr als nur Handelsvorteile verschaffen, indem sie z.B. Verhandlungsmacht, Kreditwürdigkeit und zwischenstaatliche Koordinierungspotenziale erhöhen (Fernández/Portes 1998).

Es hängt u.a. von der endgültigen Ausgestaltung des AEC ab, wie die integrationsbedingten Wohlfandsgewinne und -verluste innerhalb des MERCOSUR letztlich verteilt werden. Verfolgt Brasilien – dem Selbstverständnis nach „Zentralmacht der Integration“ in Südamerika – eine Integrationsstrategie, mit der es sich innerhalb des MERCOSUR optimal zu positionieren ver-

sucht, um die Märkte der wettbewerbsschwächeren Partnerländer zu erobern, dann werden tendenziell die handelsablenkenden Effekte der Zollunion stärker. Nimmt Brasilien hingegen die Herausforderung ernst, seine Volkswirtschaft stärker in die weltweite Arbeitsteilung zu integrieren und für den weltweiten Wettbewerb zu öffnen, dann darf dem erweiterten Regionalmarkt im südlichen Lateinamerika nicht lediglich die Funktion eines zusätzlichen Absatzmarktes für die nationalen Produzenten zugewiesen werden, der gegebenenfalls auch um den Preis handelsablenkender Effekte gebildet wird. Die MERCOSUR-Staaten haben nach wie vor einen erheblichen Nachholbedarf an Weltmarktorientierung, dem in einer auf Außenabschottung gerichteten Zollunion kaum hinreichend Rechnung getragen würde. Als pragmatischer Zwischenschritt auf dem Weg in einen weitgehend liberalisierten Weltmarkt verstanden, kann der MERCOSUR seinen Mitgliedstaaten Vorteile bieten, zu denen auch kollektive Aktionen in dem schwierigen Prozess multilateraler Verhandlungen über ein globales Freihandelsregime gehören. Regionale Kooperation und Integration stellen für die MERCOSUR-Staaten eine Möglichkeit dar, die Anpassung an globale Märkte ökonomisch effizient und politisch verträglich zu vollziehen (Schirm 1999: 159). Die bisherigen Erfahrungen im MERCOSUR haben aber auch gezeigt, dass regionale Integration nicht umsonst zu haben ist, sondern von den Beteiligten Zugeständnisse bei der Durchsetzung nationaler

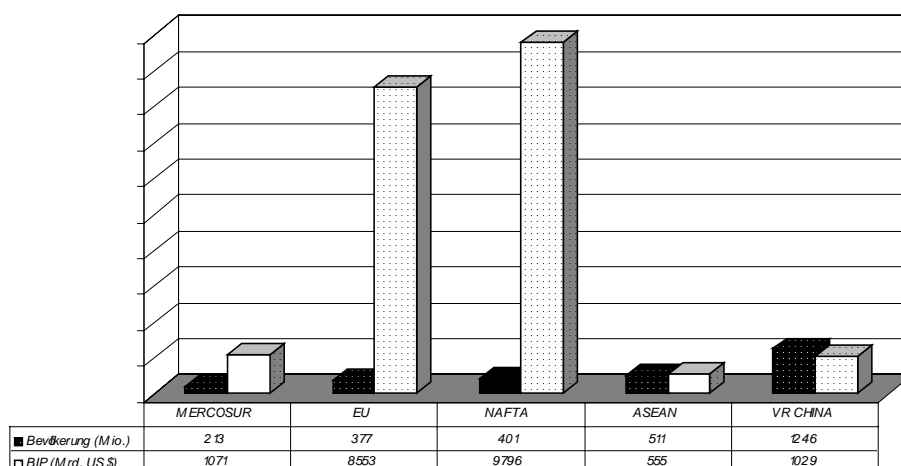
Interessen erfordert und die Bereitschaft, Souveränitätsrechte zu teilen.

IV. Optionen des ‚offenen Regionalismus‘

Der sich integrierende Wirtschaftsraum im südlichen Lateinamerika hat neben anderen großen regionalen Wirtschaftsböcken – NAFTA, EU, ASEAN – ökonomisch und politisch eigenständiges Gewicht gewonnen. Mit einer Bevölkerung von (1999) über 230 Millionen ist der

MERCOSUR im internationalen Vergleich ein Wirtschaftsraum mit beachtlichem Nachfragepotenzial; die gesamtwirtschaftliche Leistungskraft liegt zwar noch weit unter der aggregierten Wertschöpfung der NAFTA und der EU, übertraf aber 1999 das agg BIP des ASEAN-Blocks um fast die Hälfte und auch das BIP der Volksrepublik China mit ihren fast 1,3 Milliarden Einwohnern (Abbildung 7).

Abbildung 7: Regionale Wirtschaftsböcke im Vergleich 1999



Quelle: World Bank (<http://devdata.worldbank.org>)

Als Süd-Süd-Integration neuen Typs haben sich die MERCOSUR-Gründungsstaaten dem Grundsatz eines „offenen Regionalismus“ verpflichtet. Dabei nutzt der MERCOSUR die Vorteile gemeinsamer Verhandlungsmacht in einer Strategie multilateraler und biregionaler Freihandels- und Integrationsabkommen. In der Praxis wird der Grundsatz des „offenen Regionalismus“ pragmatisch interpretiert und von dem Prinzip des Multilateralismus gibt es Ausnahmen, wenn nationale Interessen gegenüber

der „MERCOSUR-Dimension“ in den Vordergrund treten. Dies hat exemplarisch der brasilianische Alleingang in den Verhandlungen mit der *Comunidad Andina* (CAN, Andengemeinschaft) über ein Freihandelsabkommen gezeigt. Das Rahmenabkommen des MERCOSUR mit der CAN vom April 1998 sah die Bildung einer Freihandelszone ab 1. Januar 2000 vor. Bereits bestehende bilaterale Präferenzabkommen zwischen den Mitgliedstaaten beider Wirtschaftsböcke sollten während einer Über-

Als Süd-Süd-Integration neuen Typs haben sich die MERCOSUR-Gründungsstaaten dem Grundsatz eines „offenen Regionalismus“ verpflichtet. Dabei nutzt der MERCOSUR die Vorteile gemeinsamer Verhandlungsmacht in einer Strategie multilateraler und biregionaler Freihandels- und Integrationsabkommen.

Beim Gipfeltreffen der südamerikanischen Staatsoberhäupter am 31.8./1.9.2000 in Brasília wurde die Absicht bekräftigt, die bestehenden Integrationsbündnisse MERCOSUR und CAN über ein Freihandelsabkommen zu verknüpfen, in das auch Chile, Guyana und Surinam einbezogen werden sollen.

gangsphase (1. Oktober 1998 bis 31. Dezember 1999) harmonisiert und durch ein biregionales Abkommen MERCOSUR-CAN ersetzt werden. Es gelang aber nicht, die inter- und intra-regionalen Interessengegensätze zu überwinden, so dass der für die Verhandlungen vorgesehene Zeitplan über das Jahresende 1999 hinaus verlängert werden musste. Im April 1999 scherte Brasilien aus der Verhandlungsstrategie des MERCOSUR aus und unterzeichnete bereits im Juli 1999 – unter Protest seiner MERCOSUR-Partner – ein bilaterales Handelspräferenzabkommen mit der Andengemeinschaft. Argentinien schloss daraufhin im Juli 2000 ebenfalls ein präferenzielles Handelsabkommen (*Acuerdo de Complementación Económica* – ACE) mit der CAN ab, Paraguay und Uruguay traten in entsprechende Verhandlungen ein. Da solche bilateralen Abkommen im Ergebnis auf eine Durchlöcherung des gemeinsamen MERCOSUR-Außenzolls hinauslaufen, haben sich

die MERCOSUR-Staaten inzwischen darauf geeinigt, nach dem 30. Juni 2001 Präferenzabkommen innerhalb der ALADI nur noch als Gruppe auszuhandeln.

Beim Gipfeltreffen der südamerikanischen Staatsoberhäupter am 31.8./1.9.2000 in Brasília wurde die Absicht bekräftigt, die bestehenden Integrationsbündnisse MERCOSUR und CAN über ein Freihandelsabkommen zu verknüpfen, in das auch Chile, Guyana und Surinam einbezogen werden sollen. Damit würde eine Freihandelszone der 12 südamerikanischen Staaten entstehen, mit einer Gesamtbevölkerung von gegenwärtig über 330 Millionen. Das Projekt der *Área de Libre Comercio de Sudamerica* (ALCSA), einer ganz Südamerika umfassenden Freihandelszone, hat neben der ökonomischen Dimension auch politische und kulturelle Ziele. Bislang sind die außenwirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den südamerikanischen Integrationsbündnissen noch relativ gering (Tabelle 3).

TABELLE 3: INTER-AMERIKANISCHE AUSSENHANDELSMATRIX 1990-99
(in % der Gesamtexporte des Integrationsbündnisses)

Exporte nach:	MERCOSUR	CAN	CARICOM	MCCA	NAFTA	Lateinamerika
MERCOSUR	19,5%	4,4%	0,2%	0,4%	19,3%	30,2%
CAN	3,6%	9,8%	1,4%	1,8%	47,3%	21,8%
CARICOM	1,6%	2,0%	13,9%	0,5%	41,8%	20,5%
MCCA	0,2%	1,5%	0,7%	20,9%	44,6%	28,7%
NAFTA	2,1%	1,7%	0,4%	0,8%	48,0%	12,9%

CAN: *Comunidad Andina* (Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru, Venezuela). CARICOM: *Caribbean Community* (Antigua und Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Montserrat, St. Kitts und Nevis, St. Lucia, Surinam, St. Vincent und die Grenadinen, Trinidad und Tobago). MCCA: *Mercado Común Centroamericano* (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras). MERCOSUR: *Mercado Común del Sur* (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay). NAFTA: *North American Free Trade Agreement* (Kanada, Mexico, USA).

Quelle: IDB 2000b: 118f.

Im Zeitraum 1990-99 gingen nur 4,4 % der MERCOSUR-Exporte in die CAN, hingegen ca. 27 % in die EU und 19 % in die NAFTA. Die CAN lieferte lediglich 3,6 % ihrer Gesamtausfuhren in den MERCOSUR, von wo sie fast 8 % ihrer Importe bezog. Eine viel größere Bedeutung als Außenhandelspartner hat für die CAN bisher der NAFTA-Raum, gefolgt von der EU. Dennoch kann eine Erweiterung und Vertiefung des südamerikanischen Integrationsprozesses auch für die Volkswirtschaften der CAN durchaus attraktiv sein. Wie das Beispiel Bolivien – seit 1996 dem MERCOSUR assoziiert - gezeigt hat, können durch einen erleichterten Zugang zu den dynamischen Märkten des MERCOSUR neue Absatzpotenziale erschlossen werden.

In der lateinamerikanischen Integrationsdebatte vertritt Brasilien die Position, zuerst die subregionalen Integrationsprozesse auf dem südamerikanischen Subkontinent voranzutreiben, bevor die Verhandlungen über eine gesamtamerikanische Freihandelszone, die *Área de Libre Comercio de las Américas* (ALCA), in ihre entscheidende Phase treten können. Mit der Verwirklichung des ALCA-Projektes würde von Alaska bis Feuerland die weltweit größte Freihandelszone entstehen, die zudem mit dann bereits existierenden biregionalen und subregionalen Freihandelsabkommen vereinbar sein soll. Schon 1991 haben die Mitgliedstaaten des MERCOSUR gemeinsam ein Kooperationsabkommen mit den USA über Handel und Investitio-

nen geschlossen (*Rose-Garden Agreement*), das auch als Forum zur Abgleichung der wechselseitigen Positionen in der Frage einer panamerikanischen Freihandelszone dient. In der schwierigen Diskussion über die von den USA seit Anfang der 90er Jahre propagierte gesamtamerikanische Freihandelszone haben sich die MERCOSUR-Staaten bislang auf eine gemeinsame Verhandlungsposition verständigen können, auch wenn die politische Beurteilung einer gesamthemisphärischen Freihandelszone durchaus unterschiedlich ausfällt (Castro 1998: 31f).

Aus der brasilianischen Perspektive – die auch andere südamerikanische Regierungen teilen - wird das ALCA-Projekt seitens der USA als Instrument genutzt, um die lateinamerikanischen Integrationsvorhaben überflüssig zu machen und ein Lateinamerika nach US-Vorstellungen zu modellieren. Zwar hat US-Präsident *Bill Clinton* während einer Südamerika-Reise im Oktober 1997 kategorisch erklärt, dass der MERCOSUR auch in einer zukünftigen ALCA weiterbestehen könne, aber von der ökonomischen und politischen Integrationslogik her gesehen, würden der MERCOSUR und auch eine ALCSA nach einer Verwirklichung des ALCA-Projektes nur noch als „kulturelle Projekte“ einen Sinn machen.

Der brasilianische Führungsanspruch in der südamerikanischen Integrationspolitik ist im Dezember 2000 durch die Ankündigung Chiles relativiert worden, mit den USA Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zu be-

Aus der brasilianischen Perspektive – die auch andere südamerikanische Regierungen teilen - wird das ALCA-Projekt seitens der USA als Instrument genutzt, um die lateinamerikanischen Integrationsvorhaben überflüssig zu machen und ein Lateinamerika nach US-Vorstellungen zu modellieren.

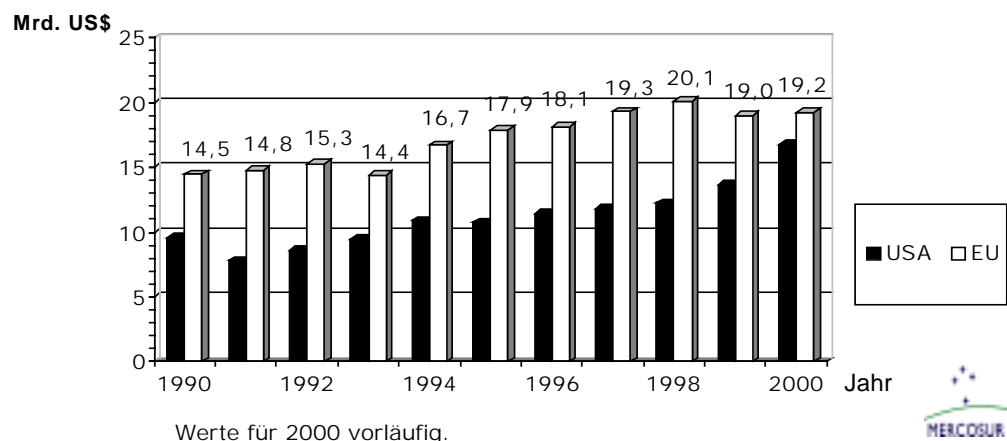
Bereits 1965 hat der US-amerikanische Senator *James William Fulbright* Brasilien die Mission zugesprochen, den Gemeinsamen Markt Lateinamerikas zu lenken; insofern kann das aktuelle diplomatische Schachspiel zwischen den USA und Brasilien um Struktur und Verlauf des ALCA-Prozesses in gewisser Weise als Ironie der Geschichte erscheinen.

ginnen. Ob dadurch die von Chile seit 1999 offiziell angestrebte MERCOSUR-Vollmitgliedschaft gefährdet sein könnte, muss derzeit als offen gelten. Für Irritationen bei den MERCOSUR-Partnern hat die Unterstützung der chilenischen Regierung von Präsident *Lagos* für den Vorschlag der USA gesorgt, die ALCA-Verhandlungen schon 2003 abzuschließen, und nicht erst Ende 2005 wie ursprünglich geplant. Von argentinischen Regierungskreisen wurden allerdings offene Sympathien für den „Sonderweg“ Chiles geäußert, das auch bilaterale Handelsabkommen mit den NAFTA-Mitgliedern Mexiko und Kanada abgeschlossen hat und mit der EU unabhängig vom MERCOSUR verhandelt. Bei einer Vollmitgliedschaft im MERCOSUR müsste Chile seinen bisherigen durchschnittlichen Zollsatz von 7 % deutlich anheben.

Bereits 1965 hat der US-amerikanische Senator *James William Fulbright* Brasilien die Mission zugesprochen, den Gemeinsamen Markt Lateinamerikas zu lenken, war sich dabei

aber möglicherweise nicht der ganzen Tragweite seiner Erklärung bewusst (Galeano 1978: 291); insofern kann das aktuelle diplomatische Schachspiel zwischen den USA und Brasilien um Struktur und Verlauf des ALCA-Prozesses in gewisser Weise als Ironie der Geschichte erscheinen. Die MERCOSUR-Staaten sind in den ALCA-Prozess aktiv eingebunden, räumen aber auch den Wirtschaftsbeziehungen zur EU hohe Priorität auf ihrer handelspolitischen Agenda ein. Die EU ist - neben den USA - wichtigster Wirtschaftspartner des MERCOSUR. Im Durchschnitt der 90er Jahre (1990-99) gingen fast 27 % der MERCOSUR-Ausfuhren in die EU, (knapp 18 % in die USA und Kanada), aus der EU bezogen die MERCOSUR-Staaten rund 26 % ihrer Importe, gegenüber 23 % aus den USA und Kanada (IDB 2000b: 121). Allerdings hat sich der Abstand der EU als Zielregion von MERCOSUR-Exporten gegenüber den USA in der zweiten Hälfte der 90er Jahre deutlich verringert (Abbildung 8).

Abbildung 8: Exporte der MERCOSUR-Staaten in die Europäische Union und in die USA 1990-2000 (in Mrd. US\$)



Dass der MERCOSUR innerhalb Lateinamerikas für die EU von herausragender wirtschaftlicher Bedeutung ist, zeigt die Exportstatistik: 1999 konnte die EU rund 50 % ihrer Exporte nach Lateinamerika im MERCOSUR absetzen, von wo mehr als die Hälfte aller lateinamerikanischen Ausfuhren in die EU kam. Bereits in dem Interregionalen Rahmenabkommen von 1995 zwischen der EU und dem MERCOSUR wurde die Liberalisierung des bi-regionalen Außenhandels als einer der Schwerpunkte eines zukünftigen Assoziationsabkommens über Zusammenarbeit genannt (Wehner 1999: 175f.). Erst nach langem Zögern hat sich die EU im Jahre 1999 dazu entschlossen, mit dem MERCOSUR über die Bildung einer transatlantischen Freihandelszone zu verhandeln und dabei auch das brisante Thema eines Abbaus der Einfuhrschränken für agrarische Produkte mit einzubeziehen. Das Verhandlungsmandat der EU-Kommission sieht die schrittweise Einrichtung einer Freihandelszone mit dem MERCOSUR innerhalb von zehn Jahren vor; die Verhandlungen zu nichttarifären Aspekten haben bereits im April 2000 begonnen, zu Zollsenkungen und Dienstleistungen werden sie ab Juli 2001 aufgenommen. Dass vor allem Interessenkonflikte im Agrarbereich die EU-MERCOSUR-Verhandlungen belasten, wurde erneut zu Beginn der dritten Runde der Freihandelsgespräche Anfang November 2000 in Rio de Janeiro deutlich, als der seinerzeitige brasilianische Außenminister *Luíz Felipe Lampreia* erklärte, der MERCOSUR werde

kein Abkommen akzeptieren, das nicht den gesamten Agrarbereich umfasse (Financial Times Deutschland vom 9.11.2000). Der EU sollte es an einem zügigen Verhandlungslauf und an baldigen konkreten Ergebnissen gelegen sein, damit die Chancen, die sich aus einem transatlantischen Freihandelsabkommen mit dem MERCOSUR ergeben, von den Unternehmen auf beiden Seiten genutzt werden können. Für die Wirtschaftsinteressen der EU in Lateinamerika hätte die Verwirklichung des ALCA-Projektes mit seinen vermutlich handelsablenkenden Effekten erhebliche nachteilige Folgen, die durch eine „Dollarisierung“ lateinamerikanischer Volkswirtschaften noch verstärkt werden könnten. Aus der Sicht der EU dürfte sowohl eine unabhängigere Rolle Südamerikas gegenüber den USA als auch eine engere wirtschaftliche Integration des Subkontinents positiv bewertet werden. Den politischen Interessen Brasiliens – dem Selbstverständnis nach Führungsmacht des MERCOSUR – käme eine „strategische Partnerschaft“ zwischen der EU und dem MERCOSUR durchaus entgegen. Zu einer „strategischen Partnerschaft“ lässt sich das bi-regionale Verhältnis zwischen EU und MERCOSUR aber nur dann ausbauen, wenn die beiderseitigen Blockadehaltungen bei der Öffnung wichtiger Märkte überwunden werden. Aber auch nach Abschluss eines biregionalen Freihandelsabkommens ist eine grundlegende Veränderung der bestehenden Asymmetrie in den wirtschaftlichen Austauschbeziehungen zwischen EU und

Der EU sollte es an einem zügigen Verhandlungslauf und an baldigen konkreten Ergebnissen gelegen sein, damit die Chancen, die sich aus einem transatlantischen Freihandelsabkommen mit dem MERCOSUR ergeben, von den Unternehmen auf beiden Seiten genutzt werden können.

Das Krisenjahr 1999 hat institutionelle und strukturelle Schwächen des MERCOSUR deutlicher werden lassen, letztendlich aber zu einer Konsolidierung und Vertiefung der Integrationsbemühungen im südlichen Lateinamerika geführt.

MERCOSUR auf absehbare Zeit nicht zu erwarten (Grabendorff 2000: 39).

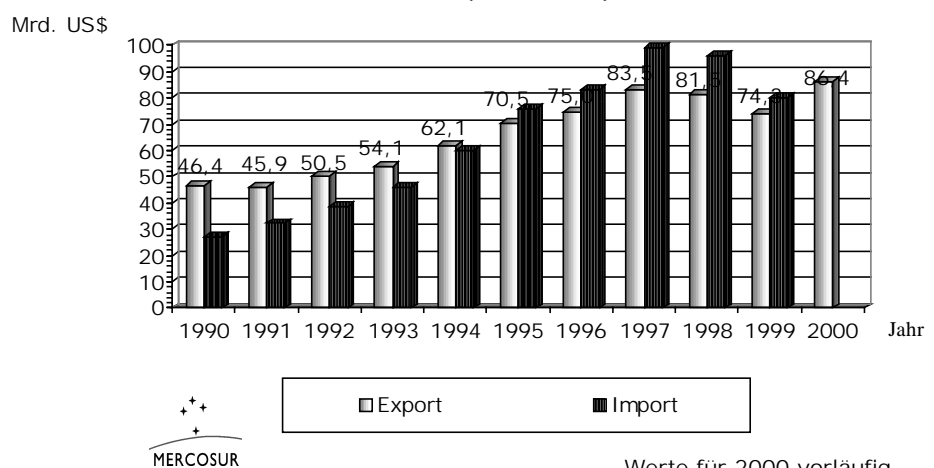
V. Der MERCOSUR unter Globalisierungsdruck

Das Krisenjahr 1999 hat institutionelle und strukturelle Schwächen des MERCOSUR deutlicher werden lassen, letztendlich aber zu einer Konsolidierung und Vertiefung der Integrationsbemühungen im südlichen Lateinamerika geführt. Ein erfolgreiches Krisenmanagement war möglich, da der MERCOSUR über funktionale Äquivalente zu supranationalen Institutionen verfügt. Die Krisensymptome der Jahre 1998/99 sollten auch nicht vergessen lassen, dass in den MERCOSUR-Staaten weitreichende Reformen in Richtung auf eine moderne Wirtschaftsordnung stattgefunden haben. Mit dem Abschied von staatsinterventionistischen, importsubstituierenden Industrialisierungsstrategien früherer Dekaden hat in den Volkswirtschaften des *Cono Sur*

zunehmend marktkonformer Wettbewerb Einzug gehalten.

Trotz der zunehmenden Öffnung der Außenwirtschaft besteht aber weiterhin Nachholbedarf an Weltmarktorientierung. Gemessen an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung gehört Brasilien zwar zu den zehn größten Volkswirtschaften der Welt, tritt aber in der Weltrangliste der zehn bedeutendsten Welthandelsländer nicht in Erscheinung. Immerhin haben sich die Exporterlöse des MERCOSUR in den 90er Jahren nahezu verdoppelt; gleichzeitig sind allerdings die Importaufwendungen um fast das Dreifache gestiegen (Abbildung 9). Eine Ursache der ungleichgewichtigen Entwicklung der grenzüberschreitenden Warenströme ist der durch den technologischen Rückstand der Region bedingte Nachholbedarf bei der Einfuhr von Kapitalgütern zur Modernisierung und Kapazitätserweiterung der Produktionsanlagen.

Abbildung 9: Warenexporte und -importe der MERCOSUR-Staaten 1990-2000 (in Mrd. US\$)



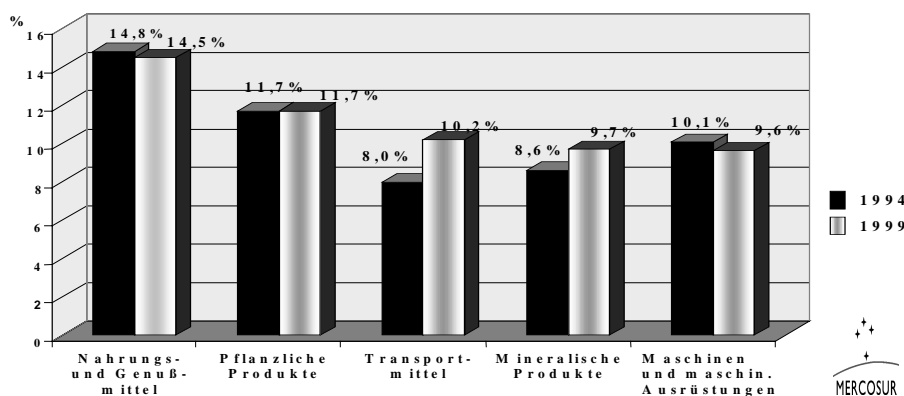
Große Teile der Industrien in den Volkswirtschaften des MERCOSUR sind von den *best-practice-*

Standards des *world class manufacturing* noch weit entfernt, zumal auch die Forschungs- und

Entwicklungsaufwendungen der Unternehmen im internationalen Vergleich relativ niedrig sind; dieser negative Befund gilt auch für Brasilien, das über den größten und relativ modernsten Industriepark innerhalb Lateinamerikas verfügt. *High-tech*-Produkte hatten 1997 in Argentinien und Brasilien Anteile von 15 bzw. 18 % an der Ausfuhr industrieller Güter; in Uruguay und Paraguay betrug dieser Anteil

lediglich 8 bzw. 4 % (World Bank 2000: 266). Die Volkswirtschaften des MERCOSUR sind auch während der 90er Jahre noch immer in hohem Maße Primärgüterexporteur geblieben (Abbildung 10); so waren beispielsweise 1998 die fünf wichtigsten Produkte in der brasilianischen Ausfuhrstatistik Rohreisen, Kaffee, Tierfutter, Ölsaaten und Zucker (Meyer-Stamer 2000: 21).

Abbildung 10: Hauptexportprodukte des MERCOSUR 1994 und 1999
(in % der Gesamtexporte)



Die wirtschaftspolitische Reformagenda kann in den MERCOSUR-Staaten noch keineswegs als abgeschlossen betrachtet werden; diese Feststellung gilt unter der Annahme, dass mit den Wirtschaftsreformen den Herausforderungen des Globalisierungsprozesses entsprochen werden soll, denen sich auch die Volkswirtschaften des *Cono Sur* stellen müssen. Deregulierung, Privatisierung und Liberalisierung sind für eine erfolgreiche Integration in den Weltmarkt notwendige, aber nicht hinreichende Voraussetzungen. Potenzielle Akteure auf dem Weltmarkt müssen international wettbewerbsfähig sein. Wettbewerbsfähigkeit lässt sich

im Zeitalter der Globalisierung aber nicht mehr allein auf Rohstoffe aufbauen, die im MERCOSUR reichlich verfügbar sind; und internationale Wettbewerbsfähigkeit entsteht auch nicht allein durch die Verfügbarkeit über Kapital, das man sich weltweit borgen kann. Ein dauerhaft dynamischer Wirtschaftsprozess ohne die binnenstaatlichen Basisinstitutionen einer wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft und jenseits des Referenzrahmens „Weltmarktorientierung“ erscheint aus heutiger Sicht weitgehend unmöglich. Weltmarktorientierte Wettbewerbsfähigkeit entsteht nicht allein durch die Schaffung marktkonformer Anreizstrukturen und

Die wirtschaftspolitische Reformagenda kann in den MERCOSUR-Staaten noch keineswegs als abgeschlossen betrachtet werden; diese Feststellung gilt unter der Annahme, dass mit den Wirtschaftsreformen den Herausforderungen des Globalisierungsprozesses entsprochen werden soll, denen sich auch die Volkswirtschaften des *Cono Sur* stellen müssen.

Von den Globalisierungserfordernissen her gesehen ergibt sich in den MERCOSUR-Staaten Handlungsbedarf für weitere Wirtschaftsreformen, vor allem in den Bereichen Arbeitsbeziehungen und staatliche Arbeitsmarktpolitik, soziale Sicherungssysteme sowie Bildungs- und Ausbildungssysteme.

makroökonomische Stabilisierung; sie ist vielmehr das Ergebnis einer komplexen und flexiblen Interaktion zwischen Staat, Unternehmen und intermediären Institutionen, mithin also ein Ergebnis der Lern- und Organisationsfähigkeit einer Gesellschaft. Systemische Wettbewerbsfähigkeit als Ergebnis eines mehrdimensionalen Steuerungskonzeptes, in das die wichtigsten gesellschaftlichen Akteursgruppen auf der Makro-, Meso- und Mikroebene eingebunden sind, erfordert neue Organisationsmuster in immer mehr Bereichen von Wirtschaft und Gesellschaft, um Leistungspotenziale auf den verschiedenen Systemebenen zu optimieren und gesellschaftliche Kreativitätspotenziale zu mobilisieren.

Von den Globalisierungserfordernissen her gesehen ergibt sich in den MERCOSUR-Staaten Handlungsbedarf für weitere Wirtschaftsreformen, vor allem in den Bereichen Arbeitsbeziehungen und staatliche Arbeitsmarktpolitik, soziale Sicherungssysteme sowie Bildungs- und Ausbildungssysteme.

Traditionell sind die formalen Arbeitsmärkte in den MERCOSUR-Staaten – wie fast überall in Lateinamerika – stark reguliert. Staatliche Regulierungen zum Bestandsschutz von Arbeitsverhältnissen wirken tendenziell als Anreiz, Arbeitsleistungen in den informellen Sektor auszugliedern. Zudem sind die MERCOSUR-Unternehmen mit der zunehmenden Marktöffnung unter Rationalisierungsdruck geraten, der zu deutlichen Produktivitätszuwächsen geführt hat; die

Kehrseite dieser Entwicklung war eine Verschiebung des Verhältnisses zwischen formalen und prekären, informellen Beschäftigungsverhältnissen. Dies ist eine mögliche Erklärung für das signifikante Anwachsen der informellen Beschäftigung während der 90er Jahre; so entstanden beispielsweise in Argentinien 72 % der von 1990 bis Anfang 2000 neu geschaffenen Arbeitsplätze im informellen Sektor, die Zahl der informellen Beschäftigungsverhältnisse ist in diesem Zeitraum um schätzungsweise 50 % angestiegen. Die Reform der teilweise noch aus den 40er Jahren stammenden und stark korporativistisch geprägten Arbeitsgesetzgebung in den MERCOSUR-Staaten ist politisch allerdings ein brisantes Thema, das ebenso zögerlich angegangen wird wie die grundsätzliche Neuordnung der staatlichen Arbeitsmarktpolitik, die den Ansprüchen wirtschaftlicher Modernisierung und produktiver formeller Beschäftigungsverhältnisse gleichermaßen Rechnung zu tragen hätte.

Andererseits können die bestehenden, teilweise völlig antiquierten arbeitsrechtlichen Regelungen nur auf dem Papier allgemeine Gültigkeit beanspruchen, da *de facto* große Teile der Erwerbsbevölkerung davon nicht erreicht werden. Die gemeinsame „*Declaración Sociolaboral del MERCOSUR*“, die Ende 1998 von den vier Staatspräsidenten unterzeichnet wurde, bezieht sich zwar auf internationale Arbeitsrechte und -normen, hat aber keine Rechtsverbindlichkeit für die Mitgliedstaaten, da der

MERCOSUR bislang über keine supranationalen Regulierungsinstrumente verfügt.

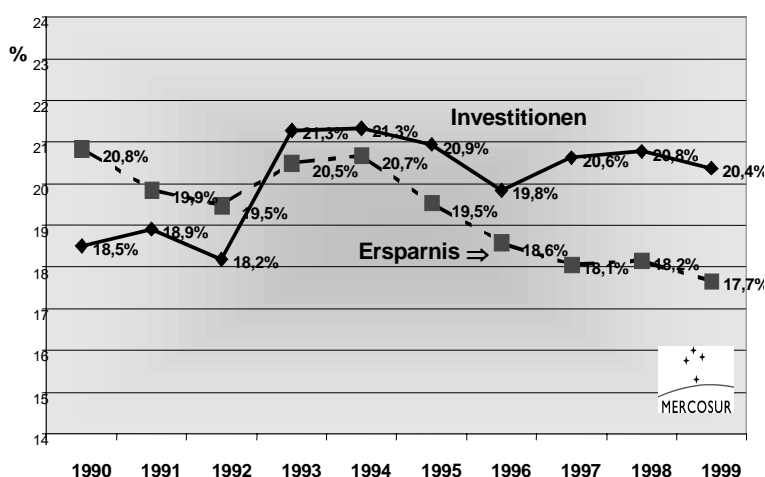
Dringender Reformbedarf besteht auch bei den sozialen Sicherungssystemen, vor allem bei den Renten- und Krankenversicherungssystemen. Diese hatten traditionell nur eine begrenzte personelle Reichweite, ihre Verwaltung war meist ineffizient, sie verwendeten die finanziellen Mittel häufig für versicherungsfremde Leistungen und sie waren hoch defizitär. Im Ergebnis konnten sie die ihnen gestellten Sicherungsaufgaben nicht erfüllen und wirkten teilweise sogar kontraproduktiv oder dienten lediglich der Privilegierung kleiner Personengruppen. Gerade wenn die bestehenden Sozialversicherungssysteme bestimmte, politisch artikulationsfähige Gesellschaftsgruppen begünstigen, erweisen sie sich als besonders reformresistent. Das haben die Erfahrungen mit der Reform der gesetzlichen Alterssicherung im öffentlichen Dienst Brasiliens ebenso gezeigt wie die Widerstände gegen die jüngste Reform des Rentensystems in Argentinien, die im Kongress keine Mehrheit fand und nur per Präsidialdekret in Kraft treten konnte. Nicht nur Ineffizienz und eingebaute Anreize zum Missbrauch der Sozialver-

sicherungen machen deren Reform unumgänglich; auch demographische Faktoren - wie die veränderte Altersstruktur der Bevölkerung und die längere Lebenserwartung - haben Einfluss auf die Leistungs- und Finanzierungsseite des Systems der sozialen Sicherung.

Von der schrittweisen Umstellung der Finanzierungsseite sozialer Sicherungssysteme auf eine Mischung von Umlagefinanzierung und Kapitaldeckung wird auch ein Beitrag zur notwendigen Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Sparquoten erwartet, die in den MERCOSUR-Staaten vergleichsweise niedrig sind und hinter den Investitionsquoten zurückbleiben (Abbildung 11); infolge dieser „Sparlücke“ sind die Volkswirtschaften auf die Inanspruchnahme ausländischer Ersparnisse angewiesen und müssen für ausländische Kapitalanleger attraktiv sein. Mit einer (Bruttoinlands-)Ersparnis zwischen 12 % des BIP (Uruguay) und 19 % (Argentinien, Brasilien) lagen die Sparquoten 1998 in der MERCOSUR-Region

Dringender Reformbedarf besteht auch bei den sozialen Sicherungssystemen, vor allem bei den Renten- und Krankenversicherungssystemen. Diese hatten traditionell nur eine begrenzte personelle Reichweite, ihre Verwaltung war meist ineffizient, sie verwendeten die finanziellen Mittel häufig für versicherungsfremde Leistungen und sie waren hoch defizitär.

Abbildung 11: Bruttoinvestitionen und Ersparnis im MERCOSUR 1990-99 (in % des BIP)



Quelle: Datenbank IBEROSTAT®

Auch wenn es gelingt, die „Sparlücke“ zu schließen und die Investitionsquote zu erhöhen, können die MERCOSUR-Staaten im internationalen Standortwettbewerb nur mithalten, wenn sie auch über das notwendige Humankapital verfügen. Aber gerade hier bestehen erhebliche Defizite.

unter dem lateinamerikanischen Durchschnitt (20 %) und deutlich unter dem Vergleichswert für Ostasien und den Pazifik (37 %) und auch unter dem Durchschnittswert von 24 % für alle Entwicklungsländer mit niedrigem und mittlerem Pro-Kopf-Einkommen (World Bank 2000: 254-255).

Auch wenn es gelingt, die „Sparlücke“ zu schließen und die Investitionsquote zu erhöhen, können die MERCOSUR-Staaten im internationalen Standortwettbewerb nur mithalten, wenn sie auch über das notwendige Humankapital verfügen. Aber gerade bei der Schaffung von Humankapital, d.h. in den Bereichen der schulischen Bildung und der beruflichen Ausbildung, bestehen erhebliche Defizite. Zwar gibt es in den Megastädten des *Cono Sur* hervorragende Universitäten und (private) Schulen, die ihren Absolventen eine Ausbildung auf hohem Niveau vermitteln; aber der Mehrzahl der Kinder und Jugendlichen bleiben diese Möglichkeiten verschlossen. Arme Kinder gehen in arme (staatliche) Schulen und zeigen im Durchschnitt armselige Lernresultate. Zwar beginnen heute über 90 % der Kinder im südlichen Lateinamerika eine Schulausbildung, aber fast 30 % der Kinder verlassen das Schulsystem bereits vor Erreichen des fünften Schuljahrs. Ein grobes Indiz für die defizitäre Bildungssituation im internationalen Vergleich ist die durchschnittliche Dauer des Schulbesuchs; der „typische“ Erwerbstätige in den MERCOSUR-Ländern hat die Schule lediglich 4 Jahre besucht,

während der entsprechende Vergleichswert für Südostasien über 6 Jahre beträgt (IDB 1998: 45f.). Kurzfristig kann von einer Steigerung der Bildungsinvestitionen zwar keine spürbare Veränderung der ungleichen Einkommensverteilung erwartet werden, aber die verfügbare empirische Evidenz deutet darauf hin, dass öffentliche Bildungsausgaben die (Aufwärts-) Mobilität der Begünstigten innerhalb einer Generation erhöhen.

Zukünftig werden vermutlich diejenigen Gesellschaften die höchsten Wettbewerbsvorteile erzielen können, die innovationsfähig sind und denen es gelingt, sich im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung auf Bereiche mit hohen technologischen Anforderungen zu spezialisieren. Nicht die Quantität von Arbeitskräften ist zukünftig von Bedeutung (daran mangelt es den MERCOSUR-Staaten nicht), sondern deren Qualität. Die Fähigkeit, neues technisches Wissen hervorzubringen, es durch Produkt- und/oder Prozessinnovationen ökonomisch nutzbar zu machen, erhöht die Arbeitsproduktivität und damit auch das Realeinkommen. In den zukunftsfähigen, wissensbasierten Produktionsprozessen werden ausgebildete Arbeitskräfte benötigt, die über Wissen verfügen und die Kompetenz besitzen, dieses Wissen anzuwenden. Dem müssen die (Aus-)Bildungssysteme durch zeitgemäße Lernorganisation und die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen Rechnung tragen.

Es sind Bildungsprozesse notwendig, in denen Lern- und Informationssysteme miteinander verzahnt sind, und die helfen, vorhandenes Expertenwissen in Organisationen zur Verfügung zu stellen. Gerade in den modernen Dienstleistungsbranchen, die auch in den Schwellenländern des *Cono Sur* zunehmend an gesamtwirtschaftlicher Bedeutung gewinnen, hängt der Erfolg von der Fähigkeit ab, mit Information und Wissen umzugehen. Hinzu kommen müssen Zugangsmöglichkeiten zu den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien, die eine rasche und umfassende Nutzung von Wissen ermöglichen. Der „digitale Graben“, der Argentinien und Brasilien mit (1999) ca. 18 bzw. 13 Internet-Anschlüssen je 10.000 Einwohner und (1997) 39 bzw. 26 Personalcomputern je 1.000 Einwohner von den etablierten Volkswirtschaften Nordamerikas und Europas trennt, bedeutet einen gravierenden Nachteil für den Wissenschafts- und Bildungssektor (Arunachalam 2000: 274f.).²

Den Anschluss an die digitale Revolution und die Voraussetzungen einer wissensbasierten Gesellschaft zu schaffen, erfordert eine breitenwirksame Qualifizierung von Humankapital auf der Grundlage einer klar definierten Erziehungs-, Wissenschafts- und Technologiepolitik; hier liegt die vielleicht größte politische Herausforderung für die

MERCOSUR-Staaten mit ihren derzeit schätzungsweise 29 Millionen erwachsenen Analphabeten. Nicht nur Industrie, Verkehr und Telekommunikation im südlichen Lateinamerika müssen an die ökonomischen Anforderungen des 21. Jahrhunderts angepasst werden, sondern auch die Bildungssysteme als strategische Schlüsselbereiche der Zukunft.

Ohne die Schaffung institutioneller, personeller und materieller Voraussetzungen werden die Volkswirtschaften des *Cono Sur* die Chancen einer stärkeren Einbindung in die Weltwirtschaft nicht nutzen können. Der MERCOSUR hat das politische und ökonomische Potenzial, um seine Rolle als sich in den Weltmarkt integrierender Wirtschaftsraum auszubauen. Dies Aktivierung dieses Potenzials erfordert jedoch mehr als die Verbesserung von Marktanreizen und den Rückzug des Staates aus der Wirtschaft; entscheidend ist, ob die politisch artikulationsfähigen Gesellschaftsgruppen den regionalen Integrationsprozess sowie die Notwendigkeit von Wirtschafts- und Sozialreformen als in ihrem eigenen Interesse stehend akzeptieren. Tatsächlich hat der Integrationsprozess im südlichen Lateinamerika auch eine „Regionalisierung von unten“ befördert, mit der Bildung transnationaler Netzwerke sozialer Bewegungen und bemerkenswerten grenzüberschreitenden Koalitionen zwischen unterschiedlichen zivilgesellschaftlichen Akteuren (Drainville 1999: 229f.).

Die Gesellschaften im südlichen Lateinamerika sehen sich mit

Den Anschluss an die digitale Revolution und die Voraussetzungen einer wissensbasierten Gesellschaft zu schaffen, erfordert eine breitenwirksame Qualifizierung von Humankapital auf der Grundlage einer klar definierten Erziehungs-, Wissenschafts- und Technologiepolitik; hier liegt die vielleicht größte politische Herausforderung für die MERCOSUR-Staaten mit ihren derzeit schätzungsweise 29 Millionen erwachsenen Analphabeten.

² Die entsprechenden Zahlen für die westlichen Industrieländer lauten: 470 Internet-Anschlüsse je 10.000 Einwohner und 269 Personalcomputer je 1.000 Einwohner; World Bank 2000: 267.

Die Herausforderungen, mit denen sich der MERCOSUR zehn Jahre nach seiner Gründung konfrontiert sieht, lassen sich am ehesten mit einer demokratisch legitimierten und zivilgesellschaftlich getragenen Reformstrategie bewältigen, welche die Bedeutung grundlegender makroökonomischer Zusammenhänge anerkennt, aber gleiches Gewicht den institutionellen, strukturellen und sozialen Voraussetzungen stabiler, marktorientierter Gesellschaften zumisst.

dem Dilemma konfrontiert, dass trotz wirtschaftlichen Wachstums das gravierende Armutsproblem nicht gelöst wird, und sie mussten die Erfahrung machen, dass sich soziale Ungleichgewichte in Zeiten dynamischer Wirtschaftsentwicklung sogar noch verstärken können. Zunehmende Gewalt, Kriminalität und Korruption sowie die Erosion des „Sozialkapitals“ an Vertrauen, Verantwortungsbewusstsein und Gemeinsinn lassen sich als unübersehbare Anzeichen für die Unterminderung des wirtschaftlich „erfolgreichen“ Modernisierungs- und Integrationsprozesses interpretieren, der sich seit Beginn der 90er Jahre im *Cono Sur* vollzieht. Für einen großen Teil der Bürgerinnen und Bürger in den MERCOSUR-Staaten sind die mit dem Demokratiebegriff verbundenen Vorstellungen und Erwartungen von sozialer Partizipation während der zurückliegenden Jahre enttäuscht worden. Das Vertrauen in die Institutionen der Demokratie geht verloren, wenn sie den Menschen keine Lösung für ihre Probleme anbieten. Eine auf sozialen Ausgleich und soziale Sicherung hinzielende Reformpolitik in den MERCOSUR-Staaten begründet sich nicht nur aus Elend und Gewalt und dem Imperativ, ihren Nährboden, die soziale Ungleichheit, einzuschränken. Eine solche Reformpolitik ist zwingend, um den „*compromiso democrático*“ ernst zu nehmen, die Demokratieverpflichtung im MERCOSUR auch materiell mit Inhalt zu füllen und Sozialreformen nicht nur rhetorisch zu fordern, sondern fak-

tisch umzusetzen.³ Die Erwartungen der Menschen auf eine bessere Zukunft, auf steigenden materiellen Wohlstand in einer dauerhaft lebenswerten Umwelt lassen sich weder mit einer radikalen neoliberalen Wirtschaftspolitik erfüllen noch mit einem rückwärts gewandten neonationalistisch-korporativistischen Populismus. Die politische Gestaltung zukunftsfähiger Wettbewerbsgesellschaften erfordert Kompetenz in Verbindung mit Leistungsbereitschaft und inter-sozieller Verantwortung; die traditionellen *Rent-seeking-Oligarchien* der MERCOSUR-Gesellschaften, die vielerorts die politischen Führungspositionen noch besetzt halten, werden diesem Anspruch nicht gerecht. Die Herausforderungen, mit denen sich der MERCOSUR zehn Jahre nach seiner Gründung konfrontiert sieht, lassen sich am ehesten mit einer demokratisch legitimierten und zivilgesellschaftlich getragenen Reformstrategie bewältigen, welche die Bedeutung grundlegender makroökonomischer Zusammenhänge anerkennt, aber gleiches Gewicht den institutionellen, strukturellen und sozialen Voraussetzungen stabiler, marktorientierter Gesellschaften zumisst.

³ Mit dem „Protokoll von Ushuaia über die Demokratieverpflichtung im MERCOSUR, in Bolivien und Chile“ (1998) wurde das Demokratiegebot, das bereits in der „Deklaration der Präsidenten über die Verpflichtung zur Demokratie innerhalb des MERCOSUR“ (1996) enthalten war, vertragsrechtlich verankert und spezifiziert; demzufolge gilt die volle Gültigkeit demokratischer Institutionen als wesentliche Voraussetzung des Integrationsprozesses. Demokratische Institutionen an sich und die effektive Partizipation sind zu stärken.

Literatur

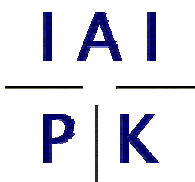
- Arunachalam, Subbiah 2000: Information und Wissen im Zeitalter der elektronischen Kommunikation aus der Perspektive der Entwicklungsländer, in: Krull, Wilhelm (Hrsg.), *Zukunftsstreit*, Weilerswist, S.269-294.
- Barrios, Harald 1999: Regieren im MERCOSUR – eine strategische Antwort auf die Wettbewerbsfähigkeitskrise, in: Bendel, Petra; Fischer, Thomas (Hrsg.), *Wie erfolgreich ist der MERCOSUR? Das südamerikanische Bündnis aus interdisziplinärer Sicht*, Saarbrücken, S.51–67.
- Borrmann, Axel; Fischer, Bernhard; Jungnickel, Rolf; Koopmann, Georg; Scharrer, Hans-Eckart 1995: *Regionalismustendenzen im Welthandel*, Baden-Baden.
- Castro, Jorge 1998: Mercosur 2000: Oportunidades y desafíos en un mundo cambiante, in: *Argentina de cara al mundo*, 3, Centro de Economía Internacional, Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Buenos Aires, S.11-42.
- CEI [Centro de Economía Internacional] 1999: *MERCOSUR – New trade and investment opportunities*, Buenos Aires.
- DeRosa, Dean A. 1998: *Regional integration arrangements: static economic theory, quantitative findings, and policy guidelines* (= Policy Research Working Paper, 2007), World Bank, Washington, D.C..
- Drainville, André C. 1999: Social movements in the Americas: regionalism from below?, in: Gordon, Mace / Bélanger, Louis et al., *The Americas in transition: the contours of regionalism*, Boulder/Colorado, S.219-237.
- Fernández, Raquel; Portes, Jonathan 1998: Returns to regionalism: an analysis of nontraditional gains from regional trade agreements, in: *The World Bank Economic Review*, 12, Nr.2, S.197-220.
- Flôres Jr., Renato G. 1997: The gains from MERCOSUL: a general equilibrium, imperfect competition evaluation, in: *Journal of Policy Modeling*, 19, Nr.1, S.1-18.
- Galeano, Eduardo 1978: *Die offenen Adern Lateinamerikas*, 5.Auflage, Wuppertal.
- Grabendorff, Wolf 2000: Die biregionalen Beziehungen der EU zu Lateinamerika zwischen Institutionalisierung und Globalisierung, in: Hirsch-Weber, Wolfgang; Nolte, Detlef (Hrsg.), *Lateinamerika: ökonomische, soziale und politische Probleme im Zeitalter der Globalisierung* (= Beiträge zur Lateinamerikaforschung, 6), Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, S.38-50.
- Hummer, Waldemar 1995: Integrationszonen als Elemente der politischen, wirtschaftlichen und völkerrechtlichen Wirklichkeit beider Amerikas in den neunziger Jahren, in: *LAI-Informationen*, Nr.2/3, Österreichisches Lateinamerika-Institut, Wien, S.2-10.
- IDB [Inter-American Development Bank] 1998: *Facing up to inequality in Latin America. Economic and social progress in Latin America 1998-1999 report*, Washington, D.C..
- 2000a: *Annual report 1999*, Washington, D.C..
- 2000b: *Periodic note on integration and trade in the Americas* (December), Washington, D.C..
- IRELA [Instituto de Relaciones Europea-Latinoamericanas] 1999: *Economic relations between MERCOSUR and the EU: prospects for the coming decade* (= IRELA Special Report), Madrid.
- Kowalczyk, Carsten (Hrsg.) 1999: *Economic integration and international trade* (= The International Library of Critical Writings in Economics, 115), Cheltenham – Northampton/MA.
- Meyer-Stamer, Jörg 2000: *Über den Verlust von Dekaden und den Verlauf von Lernkurven. Wirtschaftlicher Strukturwandel und die Irrungen und Wirrungen der wirtschaftspolitischen Diskussion in Brasilien* (= Ibero-Analysen, 3), Ibero-Amerikanisches Institut Preußischer Kulturbesitz, Berlin.
- MPI [Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht] 2000: *Rechtsquellen des MERCOSUR*. Teilband I: Wirtschaftsverfassung und Rechtssystem (= Wirtschaftsrecht des MERCOSUR, 2), Baden-Baden.
- Nagarajan, Nigel 1998: *MERCOSUR and trade diversion: what do the import figures tell us?* (= Economic Papers, 129), European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Brüssel.

- Nofal, Maria Beatriz 1991: Integración Argentina-Brasil y regionalización del mercado en el Cono Sur, in: *Contribuciones*, 8, Nr.4, Buenos Aires, S.113-123.
- Olarreaga, Marcelo; Soloaga, Isidro; Winters, Alan 1999: *What's behind Mercosur's common external tariff?* (= World Bank Policy Research Working Paper, 2231), Washington, D.C..
- Sangmeister, Hartmut 1993: Regionale Integration und Kooperation in den beiden Amerikas: Auf dem Weg zu einer gesamtamerikanischen Freihandelszone?, in: Betz, Joachim; Brüne, Stefan (Hrsg.), *Jahrbuch Dritte Welt 1994*, München, S.200-220.
- 1994: Auf dem Weg in den Weltmarkt: Regionale Wirtschaftsintegration im Cono Sur, in: Junker, Detlef; Nohlen, Dieter; Sangmeister, Hartmut (Hrsg.), *Lateinamerika am Ende des 20.Jahrhunderts*, München, S.191-211.
- 1999a: MERCOSUR. Oportunidades y límites de la integración, in: Potthast, Barbara; Kohut, Karl; Kohlhepp, Gerd (Hrsg.), *El espacio interior de América del Sur. Geografía, historia, política, cultura*, Frankfurt am Main/Madrid, S.163-181.
- 1999b: Der MERCOSUL - eine Zwischenstufe der Globalisierung?, in: *Lateinamerika. Analysen, Daten, Dokumentation*, 16, Nr.40, S.78-92.
- 1999c: MERCOSUR - Ein erfolgreiches Integrationsprojekt im Cono Sur?, in: Bendel, Petra; Fischer, Thomas (Hrsg.), *Wie erfolgreich ist der MERCOSUR? Das südamerikanische Bündnis aus interdisziplinärer Sicht*, Saarbrücken, S.33-39.
- 1999d: Der MERCOSUR in der Krise?, in: *Brennpunkt Lateinamerika*, Nr.9, S.67-74.
- 2001: Der MERCOSUR als Wirtschaftsraum, in: Basedow, Jürgen; Samtleben, Jürgen (Hrsg.), *Wirtschaftsrecht des MERCOSUR – Horizont 2000*, Baden-Baden, S.95-120.
- Schirm, Stefan A. 1999: *Globale Märkte, nationale Politik und regionale Kooperation in Europa und den Amerikas*, Baden-Baden.
- Viner, Jacob 1950: *The customs union issue*. New York.
- Wehner, Ulrich 1999: *Der Mercosur: Rechtsfragen und Funktionsfähigkeit eines neuartigen Integrationsprojektes und die Erfolgsaussichten der interregionalen Kooperation mit der Europäischen Union* (= Wirtschaftsrecht des MERCOSUR, 1), Baden-Baden.
- World Bank 2000: *Entering the 21st century. World development report 1999/2000*, New York.
- Yeats, Alexander 1997: *Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?* (= World Bank Policy Research Working Paper, 1729), Washington, D.C..

IBERO-ANALYSEN

bisher erschienen:

- Heft 1:** Mario Solórzano: Vorwärts in die Vergangenheit oder rückwärts in die Zukunft? Wahlen zum Ende des Jahrhunderts in Guatemala (Oktober 1999)
- Heft 2:** Raúl Leis: Panama und die Übergabe der Kanalzone. Große Herausforderungen für ein kleines Land (Dezember 1999)
- Heft 3:** Jörg Meyer-Stamer: Über den Verlust von Dekaden und den Verlauf von Lernkurven. Wirtschaftlicher Strukturwandel und die Irrungen und Wirrungen der wirtschaftspolitischen Diskussion in Brasilien (Mai 2000)
- Heft 4:** Raúl Trejo Delarbre: Die neue demokratische Ungewissheit in Mexiko. Ein kurzer Bericht vor den Wahlen (Juni 2000)
- Heft 5:** Jürgen Weller: Lohnarbeit und Beschäftigungsentwicklung im Lateinamerika der 90er Jahre. Erwartungen, Ergebnisse und Perspektiven (September 2000)
- Heft 6:** Alvaro de la Ossa: Der zentralamerikanische Integrationsprozess. Ende einer Entwicklungsalternative (Dezember 2000)
- Heft 7:** Friedrich Welsch / José Vicente Carrasquero: Venezuela unter Chávez: Zwischen demokratischer Revolution und Caudillismo (Januar 2001)
- Heft 8:** Nicolás Lynch Gamero: Peru nach Fujimori. Welche Chance hat die Demokratie? (Februar 2001)
- Heft 9:** Hartmut Sangmeister: Zehn Jahre MERCOSUR. Eine Zwischenbilanz (März 2001)



© Ibero-Amerikanisches Institut Preußischer Kulturbesitz, Potsdamer Straße 37,
10785 Berlin

ISBN 3-935656-03-3